

ENJEUX ÉCO

BRETAGNE PAYS DE LA LOIRE

JUIN 2018

ENQUÊTE

RESSOURCES HUMAINES : LES CLÉS DE L'ATTRACTIVITÉ

20 ENTREPRISES DÉVOILENT LEURS PRATIQUES

**6 MOIS de
FUSIONS-
ACQUISITIONS**

SALAIRES
Baromètre
EXPECTRA 2017

Les NOUVEAUX
LEADERS



www.agence-api.fr

10 €





INTERVIEW FLORENT LETOURNEUR, CO-FONDATEUR D'HAPPY TO MEET YOU

« Avec le numérique, le recrutement n'est plus uniquement l'affaire des RH. »

Le numérique a-t-il changé la communication en matière de RH ?

Aujourd'hui, l'impact des offres publiées sur le papier est assez faible, sauf dans les journaux spécialisés. Ce qui fonctionne, ce sont les "jobboards" qui eux-mêmes sont en train de se réinventer, comme Le Bon coin avec son application pour l'emploi des cadres. Toute entreprise doit aussi d'avoir, sur son site, une page dédiée au recrutement digne de ce nom afin que le candidat puisse connaître l'environnement, la culture de la structure où il postule, qu'il puisse s'y projeter. Le numérique est un outil qui amène d'autres possibles. On peut être plus innovant dans le fait de dire que l'on recrute, dans la manière dont on touche le grand-public. La communication se réinvente aussi sur les réseaux comme LinkedIn, Twitter ou Facebook, un réseau social plus personnel que professionnel mais à fort taux d'engagement. Et cela amène aussi d'autres candidatures.



Le métier de RH et ses process ont-ils également évolué ?

Le recrutement, c'est avant tout du sourcing et de l'évaluation. Plusieurs outils, gratuits ou à un coût modique, ont fait bouger le métier. Le numérique facilite déjà le sourcing par l'accès aux CVthèques de Pôle emploi ou de l'Apec ou la possibilité d'approcher des candidats gratuitement et de manière personnalisée sur la messagerie de LinkedIn. Les process ont aussi évolué avec des outils comme EveryCheck pour vérifier la véracité d'un CV ou E-testing, solution nantaise qui permet d'évaluer, à distance, les compétences techniques d'un candidat pour se focaliser sur sa personnalité en entretien. Avec des outils de recrutement prédictifs comme AssessFirst, il est aussi possible de mesurer la capacité d'un candidat à se projeter dans un poste ou une équipe.

Comment recrute t-on aujourd'hui sur le web ?

Le numérique a renforcé le besoin d'humanisation d'une entreprise. Les candidats ont envie de savoir pour qui ils vont travailler. Le recrutement n'est plus uniquement l'affaire des RH. Les managers se doivent d'être actifs sur les réseaux, de faire passer des messages, de parler de l'actualité... Et cela de manière plus qualitative que quantitative. Il faut donner du sens. « Rejoignez-nous, nous avons des projets sympas ! », c'est porteur et attendu, en complément des annonces traditionnelles. Et ces messages sont susceptibles aussi d'être relayés par les salariés. Des entreprises comme Le Duff ou Hénaff ou les startups l'ont compris. Les PME et TPE traditionnelles ont encore du retard.

Ce n'est pas trop complexe à mettre en place pour une PME ?

Dans certains secteurs, le marché s'est tendu. Les entreprises doivent sélectionner mais aussi séduire les candidats actifs ou en simple veille. Toute entreprise a une marque employeur : soit on la pilote, soit on la subit. Avec le numérique, ce n'est pas forcément coûteux. Gratuitement, on peut prendre en main la page LinkedIn qui existe pour chaque entreprise ou répondre aux avis laissés sur différents sites de notation. Toute entreprise a quelque chose à raconter, un métier à mettre en valeur. Il faut oser se lancer, faire du qualitatif plutôt que du quantitatif, et surtout être sincère et honnête. Les messages doivent correspondre à la réalité. Pour ne pas décevoir les futurs comme les actuels salariés. Ce n'est pas de la communication qu'à destination des candidats. La marque employeur concerne tous les salariés de son arrivée à son départ de l'entreprise. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR MAUREEN LE MAO

repères

SIÈGE : Rennes (35)

ACTIVITÉ : conseil en recrutement et réputation RH

EFFECTIF : 15 salariés

CHIFFRE D'AFFAIRES : 600k€ (2016/2017).



29 Agroalimentaire : L'Andouillerie du Château fait appel à des intérimaires étrangers



La fabrication de l'andouille relève d'un savoir-faire qui risque de se perdre, souvent maîtrisé par des femmes.

L'andouille de Guéméné est l'un des produits phare de la gastronomie bretonne. Derrière cette charcuterie, lorsque sa fabrication n'est pas automatisée, se cache un métier artisanal, où l'on enfle à la main, les uns sur les autres, les chaudins d'intestin de pores. Mais ce savoir-faire risque de se perdre. « Aujourd'hui, nous n'arrivons pas à trouver de main d'œuvre intéressée par ce type d'emploi ou en mesure de s'y accrocher », révèle Ludovic Lebas, directeur de L'Andouillerie du Château à Saint-Hernin. Six mois de formation sont nécessaires pour maîtriser la fabrication de l'andouille. Au sein de la PME, filiale de Nicot entreprises, les salariés réalisent la totalité des opérations jusqu'à la cuisson au bouillon. « Des primes sur objectifs de quantité et qualité permettent aux opératrices de compléter leur salaire, le Smic. Mais aujourd'hui, même si la demande est croissante, nous travaillons en flux tendu. Et cela nous empêche de nous engager sur certains marchés. »

Une solution coûteuse

Alors depuis le printemps 2016, l'Andouillerie du Château travaille avec EBC, un cabinet de recrutement rennais, spécialisé dans la mise à disposition de personnel issu de l'Union Européenne. Des salariés qui disposent d'un contrat de travail de droit français avec l'ensemble des obligations et protections sociales qui y sont liés. « Cette agence d'intérim nous a permis d'embaucher des salariées roumaines. Mais cela a un coût non négligeable, le coefficient de facturation étant élevé du fait de la prise en charge notamment du logement et du transport. »

Objectif : titularisation

L'Andouillerie du Château (2,5 M€ de CA en 2017 - + 10% attendus en 2018) emploie 40 salariés, dont 6 d'origine roumaine au sein de l'atelier de production crue (18 salariés). Les premiers intérimaires européens n'avaient pas vocation à rester en France. « Mon objectif est de pouvoir les titulariser. Dans la dernière vague de recrutements, trouver des personnes qui ont envie de rester était l'un des critères ». Pour autant, Ludovic Lebas espère toujours recruter à l'échelle locale. La PME vient d'investir 1,1 M€ pour transférer son site de Châteauneuf-du-Faou à Saint-Hernin. « Avec la Carsatt, nous avons amélioré l'environnement de travail. Tous nos salariés ont accepté de suivre », se félicite le dirigeant, qui a mis en place un système de covoiturage entre les deux sites distants de 15 km. De quoi peut-être séduire les Bretons... ■

M.L.M.

Acterim porté par les compétences rares

Comme EBC, Acterim est spécialisé dans les compétences dites rares. Portée par la Loi Macron sur les travailleurs détachés, la société de Vern-sur-Seiche (14 agences - 80 salariés) a clos son exercice 2017 à 48 M€ de chiffre d'affaires contre 38 M€ en 2016. Acterim emploie 1 500 salariés issus de toute l'UE sous contrat d'intérim notamment dans le BTP, l'agroalimentaire et l'industrie.



29 Les espaces de coworking : la solution d'E-mage In 3D

A l'extrémité de la Presqu'île de Crozon, Camaret-sur-Mer jouit d'une vue privilégiée sur la rade de Brest... mais d'une situation géographique peu propice au recrutement, surtout pour une startup du numérique. Cela n'empêche pas E-mage In 3D (12 salariés - 1,25 M€ de CA attendu en 2018), de s'y développer. « Notre équipe, ce sont des personnalités plutôt atypiques : des profils scientifiques avec un côté résolument créatif. Notre dernier salarié est docteur en maths et metteur en scène de théâtre ! Si le cadre attire des candidats, il est parfois difficile pour des raisons personnelles de s'installer sur la Presqu'île », concède David Pliquet, fondateur de la startup, spécialisée dans la modélisation 3D, la réalité virtuelle et augmentée. Même s'il entend pouvoir contribuer au développement économique de la Presqu'île, David Pliquet mise aujourd'hui sur le travail à distance. « Avec des outils comme la plateforme collaborative Slack ou Skype, on peut être agile. » Et a installé ses équipes brestoises et rennaises au sein d'espaces de coworking. A Brest, cinq salariés travaillent au Village by CA sur le plateau des Capucins. La startup, qui est l'un de ses membres fondateurs, profite ainsi du dynamisme de l'écosystème de



À Brest, E-mage In 3D bénéficie du dynamisme du Village by CA.

l'incubateur. A Rennes, la startup a rejoint le Lavoir où bureaux partagés se mêlent aux résidences artistiques. « La culture est le terreau de l'innovation industrielle. Ce secteur a toujours été très en avance sur les nouvelles technologies et donc inspirant pour nous. » ■

M.L.M.

DÉCOUVREZ

VacouWa

Le Cadre Idéal
pour vos réunions d'équipe,
workshops & séances
de créativité

Télétravail : Optez pour nos solutions de coworking !

4 Espaces modulables
Disponibles à l'heure,
la 1/2 journée ou la journée
De 2 à 60 personnes.

NANTES GARE SUD - 02 40 74 96 77
CONTACT@VACOUVA.FR - WWW.VACOUVA.FR



22 Harris Briochin mise sur l'attractivité malouine

Depuis sa reprise en 2011 par Philippe Allio, Harris Briochin affiche une croissance continue. La PME vient de franchir le cap des 20 M€ de chiffre d'affaires et frôle les 50 salariés. Son activité progresse aussi bien sur les produits d'allume-feu, d'entretien que les cosmétiques. Des produits fabriqués dans les Côtes d'Armor, une spécificité que la PME revendique en France comme à l'export. Afin de faire face à cette croissance, Philippe Allio s'est engagé en 2014-2015 dans une structuration de son entreprise. Et a fait le choix de scinder en deux le siège social de la production. Il a investi près d'1 M€ dans l'acquisition d'un site de 900 m² à Saint-Malo. Depuis septembre 2015, les équipes commerciales, marketing et administratives, soit ¼ des effectifs d'Harris Briochin y sont installées. « Nous commençons à être à l'étroit dans les bureaux et il est plus simple d'attirer certains profils à Saint-Malo qu'à Hillion », concède Philippe Allio. Le reste de l'équipe se déploie sur les sites de production et logistiques d'Hillion et Quintin (22). Si elle a aussi investi en production, la PME a étoffé son pôle commercial et marketing. Des salariés qui ont, pour certains, quitté le tumulte de la vie parisienne. « Par sa qualité de vie, la Bretagne est une région qui attire. Avec la LGV, Rennes et Saint-Malo restent proches de la capitale. Cela facilite les déplacements et



Philippe Allio a conservé la production dans les Côtes d'Armor.

le quotidien des salariés qui doivent s'y rendre régulièrement. Ils savent qu'ils vont pouvoir être efficaces et ne sont pas coupés du centre névralgique qu'est Paris dans leurs fonctions», analyse Caroline Cantin, directrice générale adjointe d'Harris Briochin. ■ **M.L.M.**

CÖdesign
Architecture intérieure

Le design d'intérieur
au service de votre performance.

Remettre l'humain au cœur de l'activité professionnelle CÖdesign «CÖconçoit» avec vous des aménagements au service du bien-être de vos collaborateurs et de votre image.

De la conception à la réalisation, confiez-nous vos projets de bureaux.

codesign - web.fr
Tel : 09 67 10 86 10

ENJEUX ÉCO

BRETAGNE PAYS DE LA LOIRE

JANVIER 2018



ENQUÊTE

L'USINE À L'ÈRE DIGITALE

ZOOM SUR LES PIONNIERS

les plus grosses
LEVÉES DE
FONDS DE **2017**

UN AN
d'actualité
ÉCONOMIQUE

Les NOUVEAUX
LEADERS

IMMO



FOCUS SUR LES GRANDS PROJETS

Armor méca, les hommes au delà des technologies

Armor méca, le spécialiste costarmoricain de l'usinage de précision, veut devenir une ETI. Et se donne les moyens humains et technologiques pour y parvenir.



Armor méca dispose d'un parc machines d'une soixantaine d'équipements. De nouveaux investissements sont encore prévus.

cice à 30 M€. Sébastien Colas, pour qui « la croissance est une volonté, un état d'esprit », entend doubler l'activité d'ici à deux à trois ans et atteindre 100 M€ à plus long terme. Ce projet d'entreprise assumé, le dynamique dirigeant n'en fait pas une affaire personnelle et tient à embarquer ses équipes. Et repousse les obstacles. Pour pallier l'absence d'écoles spécialisées sur ses métiers en Bretagne, Armor méca s'est doté de son propre pôle de formation. « Il est important de faire monter en compétences nos salariés. Après la conception et la fabrication assistée par ordinateur, nous allons mettre en place une formation sur les machines à commandes numériques et la fabrication additive. » Car des nouveaux équipements vont encore venir étoffer le parc machines.

Préparer l'avenir

Dans la quarantaine d'embauches anticipée en 2018, Armor méca, qui consacre 5 à 6 % de son chiffre d'affaires à la R&D, recrutera des chercheurs et des thésards. Objectifs ? « Monter en gamme, innover, repousser les barrières de nos savoir-faire. » Et préparer l'avenir, notamment sur les marchés internationaux. « Aujourd'hui, nous travaillons avec des Russes, des Chinois. Nous nous sommes fixés un objectif de 30% à l'export d'ici à 5 ans contre 6% aujourd'hui », explique le dirigeant. Pour piloter sa société lancée dans un rythme de croissance effrénée, Sébastien Colas s'inspire de la méthode Ikigai – bonheur en japonais –, une méthode où passion, vocation et mission s'articulent pour contribuer à faire du monde de demain, un monde meilleur. Car le futur, c'est aussi cela pour Sébastien Colas. ■ **MAUREEN LE MAO**

Ce ne sont pas moins de 65 machines à commandes numériques et outils dédiés à la fabrication additive métallique que l'on compte chez Armor méca à Pleslin-Trigavou. Des équipements ultra-modernes capables de délivrer des pièces simples comme complexes installés dans une usine quasi-flambant neuve de 10 000 m². Et pourtant, pour Sébastien Colas, ce n'est pas ce concentré de tech-

nologies qui fait de sa société une vitrine de l'usine du futur. C'est son équipe, ses 170 salariés. « L'usine du futur va bien au delà des technologies. Elles doivent rester au service de l'homme et non l'inverse. Le véritable enjeu, c'est de donner une place à l'Homme, de se concentrer sur la valeur ajoutée de nos collaborateurs, sur ce qui les fait avancer », explique Sébastien Colas, le président de l'entreprise familiale implantée près de Dinan depuis 1965.

Formation maison

La PME, qui réalise 95 % de son activité pour les grands noms de l'aéronautique, ne nie pas ses ambitions. Armor méca devrait clore 2017 sur un chiffre d'affaires de 20 M€. Et anticipe encore une croissance à deux chiffres pour 2018 avec un exer-

chiffres-clés

65 machines à commandes numériques
40 embauches en 2018
30% à l'export visés dans 5 ans

Des levées de fonds inédites

2017 est une année record pour les levées de fonds dans l'Ouest avec des montants jamais atteints jusque là. Sur le seul premier semestre, 26 opérations ont été réalisées en Bretagne et en Pays de la Loire avec 58 M€ levés (34 M€ en Pays de la Loire et 24 M€ en Bretagne) selon le baromètre EY. Sélection des 6 plus grosses levées de fonds de l'Ouest.



Julien Hervouët (iAdvize) a levé 47 M€ depuis 2010

32 M€ ⁴⁴ iAdvize s'impose dans le marketing conversationnel

Considérée comme l'une des startups les plus prometteuses en 2016 par le magazine américain Forbes, iAdvize, spécialiste du marketing conversationnel, a bouclé une levée de fonds de 32 M€. Objectif : se lancer aux Etats-Unis avec l'ouverture d'un bureau à Boston, renforcer ses positions en Europe et maintenir son avance technologique. iAdvize emploie aujourd'hui 185 salariés. En hypercroissance, la startup nantaise prévoit 250 recrutements dans les 2 ans. Depuis sa création en 2010, iAdvize a levé plus de 47 M€.

20,7 M€ ³⁵ Kerlink avance ses pions à l'international

Kerlink a réalisé une augmentation de capital d'un montant de 20,7 M€ auprès d'investisseurs institutionnels et d'actionnaires individuels. La société de Thorigné-Fouillard avait levé 10,2 M€ en 2016 lors de son introduction en bourse. Kerlink est spécialisée dans les solutions réseaux dédiées à l'internet des objets (IoT). En un peu plus de 10 ans, plus de 70 000 installations Kerlink ont déjà été déployées en France mais aussi à l'international.

19 M€ ⁴⁴ Horama accélère sur les maladies génétiques de la rétine

La société de biotechnologies nantaise, fondée en 2014 à l'initiative de chercheurs de l'Inserm de Nantes et de Montpellier, a bouclé un second tour de table de 19 M€. Ce financement doit permettre à Horama (8 salariés) de développer ses deux candidats médicaments dédiés au traitement de la rétinite pigmentaire.

11 M€ ⁴⁴ Akeneo unifie les informations produits

Akeneo a bouclé sa troisième levée de fonds en quatre ans d'existence, cette fois pour un montant de 11 M€. Akeneo est l'éditeur d'une solution Pim (pour « product information management »), en open source, qui permet aux entreprises d'unifier leurs informations produits (prix, photos, fiches techniques...). L'entreprise a passé en 2017 le cap des 100 salariés.

11 M€ ³⁵ Télécom santé veut numériser le parcours de soins

Spécialisée dans la digitalisation des établissements de soins, Télécom santé a bouclé une levée de fonds de 8 M€. La société de Cesson-Sévigné (45 salariés) a notamment développé une solution de terminaux multimédia pour améliorer les séjours des patients à l'hôpital, avec plus de 2 500 lits équipés à ce jour. La société a racheté en 2017 le réseau social affinitaire My Hospi Friends.

8 M€ ²⁹ Essais cliniques concluants pour Hemarina

Hemarina a bouclé une nouvelle levée de fonds de 8 M€, portant à 23 M€ les sommes levées depuis sa création en 2007. La société de biotechnologie marine de Morlaix (40 salariés) est spécialisée dans le développement de transporteurs d'oxygène universels d'origine marine. Elle s'intéresse aux propriétés du ver arénicole, dont le sang contient une molécule capable d'acheminer 50 fois plus d'oxygène que l'hémoglobine humaine.

F.Le.N

BERNARD POULIQUEN **INTERVIEW**

Cybersécurité, cyberdéfense, la Bretagne à l'attaque

Bernard Pouliquen revient sur les enjeux de cette filière émergente en Bretagne, région à l'initiative du pôle d'excellence Cyber avec le ministère de la Défense.

Quels sont les atouts de la Bretagne sur ce secteur à la croisée du numérique et de la défense ?

Le point-clé, c'est notre écosystème historiquement pertinent, avec des industriels comme Nokia ou Orange et un ensemble de PME expertes comme Amossys, membre fondateur du pôle d'excellence Cyber, ou Secure-IC dont les technologies séduisent à l'export. S'y ajoutent un environnement académique riche avec des écoles d'ingénieurs civiles et militaires et des formations spécialisées au sein des universités. Sans oublier l'implantation historique de la Direction générale de l'armement (DGA) à Bruz. Ce qui sert aux militaires doit servir aux civils et inversement. Des partenariats de R&D ont ainsi été signés avec la DGA. Et cela se concrétise, par exemple au sein du Laboratoire haute sécurité de l'Inria qui s'intéresse spécifiquement aux logiciels malveillants, les malwares, qui ont récemment fait la Une de l'actualité.

Quelles actions ont déjà été mises en place en matière de formation ?

C'est le sujet n°1 pour les entreprises. La cyber fait appel à des métiers en tension. Il faut renforcer son attractivité dès le lycée, que ce soit par les challenges proposés lors de l'European cyber week ou via les parcours dédiés dans les lycées technologiques avec des poursuites d'études en IUT. Ce modèle fait déjà ses preuves et l'on envisage de le transposer à d'autres filières comme la construction navale. La formation, c'est aussi la création de chaires comme celles sur la cyberdéfense des systèmes navals ou sur la cybersécurité des infrastructures critiques.

Concrètement, comment peut-on se préparer à ces nouveaux dangers ?

Depuis 2015, au Cyber security center de Vannes, il est



© Emmanuel Pain

Bernard Pouliquen, vice-président de la région Bretagne, chargé de l'enseignement supérieur, de la recherche et de la transition numérique

déjà possible de simuler des crises cyber et de mettre en scène des scénarios d'attaque et de défense. Nous devons aujourd'hui créer d'autres plateformes adaptées à des cas d'usages comme la cybersécurité en mer ou la santé publique. C'est l'un des projets du contrat de plan Etat-Région 2015-2020 budgété à 6 M€, complémentaire aux 2 M€ investis chaque année par la région Bretagne dans ce domaine.

Les ambitions de la région dépassent-elles les frontières bretonnes ?

Nous avons clairement une volonté de travailler sur ces questions à l'échelle européenne. Des partenariats ont déjà été noués avec d'autres territoires comme l'Estonie, également en pointe sur cette problématique. La région est aussi membre d'Esco. Cette association a pour objectif de promouvoir le marché de la cybersécurité en Europe et de doper la recherche dans ce domaine. L'Esco est impliquée dans un partenariat public-privé dans le cadre du programme d'innovation européen Horizon 2020. ■ M.L.M.

Qu'est ce que le Pôle d'excellence cyber ?

Initié par le ministère de la Défense et la région Bretagne, le PEC regroupe des entreprises, des collectivités, des écoles et universités et des chercheurs dans le numérique, la cybersécurité et la cyberdéfense. Le pôle structure ses actions autour de la formation, la recherche et le développement industriel.

CES STARTUPS INNOVENT, ET ON Y CROIT !

En matière d'innovation, la Bretagne comme les Pays de la Loire ont toujours été des territoires à la pointe. Petit inventaire des innovations et startups dont les idées ont séduit la rédaction.



BatteryPharma a lancé Carbobat, un vaccin liquide pour prolonger la vie des batteries

44 - NANTES **Artivisor** accompagne la transition numérique des artisans

Sur sa plateforme, la startup nantaise recense les meilleures adresses des artisans représentant une centaine de métiers, du coiffeur au photographe en passant par le plombier. Tous ont été audités avant d'être référencés. Le modèle économique d'Artivisor repose sur une cotisation versée par les artisans selon la visibilité qu'ils désirent avoir sur la plateforme. Aujourd'hui, elle recense 260 artisans sur le bassin nantais. Et veut se déployer dans les 10 plus grandes métropoles françaises, après avoir levé des fonds.

29 - BREST **BatteryPharma** allonge la durée de vie des batteries au plomb

Avec Carbobat, BatteryPharma entend lutter contre le vieillissement des batteries au plomb, en doublant leur durée de vie. Cette solution préventive fonctionne comme un vaccin liquide injecté dans les cellules des batteries. Avant son lancement commercial au printemps 2017, des tests ont été effectués avec Michelin, Danone ou STX. Sont d'abord visés les marchés agricoles et maritimes, mais aussi les collectivités. 1 M€ a été investi dans le lancement de Carbobat présenté comme une innovation de rupture.

44 - NANTES **Deepcolor** aide les chirurgiens dans leur diagnostic

Deepcolor exploite une nouvelle technologie d'imagerie médicale : la tomographie photoacoustique, qui permet de visualiser en couleur la densité des micro-vaisseaux sanguins. Objectif ? Définir les zones fortement irriguées et de limiter l'ablation des tumeurs superficielles. La startup nantaise cible une première application clinique : la chirurgie reconstructrice et réparatrice. Mais la commercialisation de l'appareil d'imagerie n'est pas attendue avant cinq ans, le temps de satisfaire aux tests pour obtenir la norme européenne de mise sur le marché.

49 - ANGERS **Eïsox** rend les radiateurs intelligents

La startup angevine a mis au point Evo, une tête thermostatique qui régule automatiquement la température dans les pièces d'un logement en apprenant les habitudes de ses occupants. Basée sur l'intelligence artificielle, Evo est dotée de différents capteurs de données. Avec cette solution que l'on pilote depuis son mobile, Eïsox entend aller au delà de la gestion énergétique avec des services liés à la qualité de l'air ou à la détection d'intrus. Sa commercialisation est attendue dans le courant de l'année 2018.

49 - ANGERS **Gliocure** part au combat contre les tumeurs cérébrales

Spin-off des universités d'Angers et de McGill à Montréal dont elle exploite deux familles de brevets, Gliocure travaille sur les tumeurs du cerveau, et notamment le glioblastome. Hébergée au CHU, la biotech d'Angers développe un peptide synthétique antitumoral spécifique aux cellules touchées par cette tumeur maligne, considérée comme la plus courante et la plus agressive. Des essais cliniques sont prévus courant 2019.

QUEST **Green Bloom** sert les microalgues au verre



À Nantes, Green Bloom vient de lancer la commercialisation d'une machine capable de conserver et de distribuer de la chlorelle fraîche, une microalgue aux multiples propriétés, notamment détoxifiantes. La texture de cette boisson est proche de l'eau. Avec un modèle économique copié sur Nespresso, la startup commercialise la machine et ses recharges par abonnement sur internet. La chlorelle fraîche est produite par LDC Algaë, société bretonne dont Green Bloom est une filiale.

44 - NANTES **i-Sep** révolutionne l'auto-transfusion préopératoire

Avec sa technologie brevetée, la medtech nantaise propose une alternative à une pratique courante réalisée lors de 300 000 opérations. i-Sep met en œuvre un procédé de filtration qui permet de conserver les plaquettes lors de l'auto-transfusion sanguine, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. La startup, qui ne se connaît pas de concurrent sur cette technologie, en est au stade du démonstrateur. Et a levé plus de 2 M€ depuis un an pour accompagner de nouvelles phases de développement scientifique, réglementaire et industriel.

53 - LAVAL **Lexistems** invente le premier moteur sémantique intelligent

Lexistems s'apprête à commercialiser un moteur de recherche capable de comprendre des questions posées en langage naturel, mais aussi les allusions ou les périphrases. Les réponses d'Xact.ai seront issues de plusieurs sources. La startup entend ainsi permettre aux entreprises de rechercher aisément dans leurs immenses bases de données, à usage interne ou pour celui de leurs clients. Deux démonstrateurs ont déjà été développés par la startup lavalloise pour montrer les compétences d'Xact.ai et décrocher des prospects en France et à l'étranger.

22 - SAINT BRIEUC **MMT Survey** veut devenir le Tripadvisor de la vidéo de tourisme

MMT Survey a mis au point une application de géolocalisation de vidéos à vocation touristique. Actuellement en bêta, MyMinuteTrip sera officiellement lancée en février. Mélant géolocalisation, vidéo et data, l'application permet aux professionnels de mieux se faire connaître mais aussi d'en savoir plus sur leurs prospects, en contrepartie d'un abonnement. Incubée par Emergys, la startup envisage déjà de s'attaquer à d'autres marchés comme l'immobilier.

35 - RENNES **Monemprunt.com** digitalise le métier des courtiers immobiliers

En cinq minutes, la startup rennaise promet sur sa plateforme une réponse de trois offres de prêts personnalisées. Monemprunt.com se base sur algorithmes pour déterminer le profil de l'emprunteur et de son projet et le mettre en relation les offres bancaires adaptées. La fintech, qui se rémunère sur un commissionnement auprès des établissements bancaires, cible une clientèle plutôt jeune : des actifs entre 25 et 45 ans, des primo-accédants et habitués aux plateformes digitales.

35 - RENNES **One Wave** veut rassembler toutes nos cartes en une seule



La startup rennaise travaille sur un support connecté et sécurisé par empreinte regroupant toutes les cartes de paiement, de transports, de fidélité, que nous utilisons au quotidien. Aussi fine qu'une carte classique, la carte One Wave intègrera un écran tactile, une puce sans contact, une batterie sans fil, du bluetooth... Accompagnée d'une offre de services, sa commercialisation n'est pas attendue avant la fin 2018. La startup est en discussion avec un industriel à Taïwan, faute d'avoir trouvé un partenaire maîtrisant ces savoir-faire en Europe.

22 - SAINT-ALBAN **SeatrackBox** localise les containers perdus en mer

SeatrackBox a développé un boîtier capable de tracer en temps réel un container qui tombe à l'eau, n'importe où en mer, qu'il soit en flottaison, à mi-eau ou coulé. La startup, qui travaille sur ce projet depuis trois ans, avance sur son industrialisation. Fabriqué en Bretagne, le prototype doit sortir en mars 2018. La startup cible un vaste marché, à commencer par les assureurs et la défense. Sont aussi ciblés les armateurs, les acteurs de la sécurité maritime ou les bateaux susceptibles de croiser des cargos.

10 €

Le mag éco 2017



l'actu éco Bretagne Pays de la Loire

atlantique presse information

ENQUÊTE

Ces bonnes idées qui changent tout

30 HISTOIRES D'ENTREPRENEURS

hors série annuel de la Lettre API

**Six mois de fusions acquisitions
Les nouveaux dirigeants**



www.agence-api.fr

➔ **ILS MISENT SUR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES**

Delta Dore s'affiche comme le spécialiste de la maison connectée

ÉLECTRONIQUE Avec Tydom, Delta Dore veut démocratiser la domotique chez les particuliers. Et capitalise sur ses dizaines d'années d'expérience en la matière.

« Mettre le pilotage de la maison à la portée de tous », telle est l'ambition de Delta Dore avec son offre grand public Tydom. Lancée en 2015, elle se base sur une box et une application mobile permettant de contrôler différents équipements : éclairages, ouvrants, alarmes, énergies, multimédia... 70 000 box ont déjà été commercialisées. « C'est un beau succès par rapport aux autres acteurs du marché, mais c'est encore trop faible au vu du nombre de résidences. Nous devons enrichir notre offre, développer des solutions encore plus simples à utiliser, et qui apportent encore plus de valeur ajoutée », analyse Marcel Torrents, président du directoire de Delta Dore. Pourtant, ce marché de la domotique rebaptisé « maison connectée » n'est pas nouveau pour la société familiale de Bonnemain. « Dès 1987, nous avons commencé à connecter nos équipements. Il était déjà possible d'allumer le chauffage et l'eau chaude à distance par téléphone. » La maison connectée représente aujourd'hui 77 % du chiffre d'affaires de Delta Dore. Si les technologies ont évolué, la stratégie de l'industriel breton, elle, n'a pas changé. Et passe d'abord par l'innovation. « Nous avons toujours investi en R&D. Cela représente 10 % de notre chiffre d'affaires, une équipe de 150 ingénieurs et plus de 35 brevets publiés. »

Rester indépendant

Pour le breton, innover rime aussi avec croissance externe. « On ne peut pas tout faire tout seul.



Pour démocratiser la maison connectée, Delta Dore a ouvert des concept-homes dans plusieurs villes dont Rennes.

Pour aller plus vite, il faut savoir saisir les opportunités. Certaines startups apportent une réelle innovation sur ce marché, comme Lifedomus et sa solution domotique universelle que nous avons acquise en 2015. » Delta Dore a également investi au capital de Kiwatch, intégrant dorénavant sa caméra connectée dans son offre Tydom. Delta Dore a choisi de créer un écosystème autour de son protocole de communication, dont il est propriétaire. « Son ouverture se veut maîtrisée. Nous avons aujourd'hui 120 partenaires, des sociétés de services ou des industriels. Nous avons ainsi conçu une application de pilotage des ouvrants de K-Line, basée sur notre technologie. D'ici quelques semaines, toutes leurs fenêtres en seront pré-équipées sans surcoût pour le client. » Car

l'industriel doit composer avec les freins dont souffre le marché : l'utilité et le coût de la domotique réputée onéreuse. Mais Marcel Torrents reste confiant. « Le marché sera porté par les constructeurs comme Lamotte ou Trecobat qui intègrent dorénavant la domotique dans leurs constructions neuves. » Et évidemment, ce sont des technologies Delta Dore que proposent ces constructeurs bretons à leurs propres clients. **MAUREEN LE MAO**

CHIFFRES-CLÉS

Siège : Bonnemain (35)
Chiffre d'affaires : 141 M€ en 2016
Effectif : 840 salariés
Dirigeants : Marcel Torrents, président du directoire et Valérie Renault-Hoarau, DG

➔ ILS ONT CASSÉ LES CODES

Le pâté en conserve d'Hénaff séduit dans le monde entier

AGROALIMENTAIRE De Pouldreuzic à la station spatiale internationale, le succès de la petite boîte bleue dépasse largement les frontières bretonnes.

Avec les années, le pâté Hénaff est devenu l'une des icônes de la Bretagne. Aimée ou dédaignée des gourmets, la petite boîte bleue a fait le succès de la maison familiale de Pouldreuzic. Depuis 1907, la conserverie du village a bien grandi. Mais Hénaff n'en a pas pour autant perdu ses valeurs, et notamment l'innovation et la différenciation dont elle a toujours su tirer parti. Dès 1915, Jean Hénaff est l'un des premiers à mettre de la viande de porc en conserve. Il s'en vend aujourd'hui 35 millions de boîtes par an. Leader français du marché des pâtés appertisés, la marque a élargi son offre avec des rillettes ou des terrines. Hénaff se diversifie en 1995 avec le lancement d'une gamme de produits frais : saucisses, palets. Célèbre en

France, la marque l'est aussi à l'international où elle réalise 7% de son chiffre d'affaires. 2 millions de boîtes sont vendues chaque année à l'export, notamment aux USA et au Japon, où le pâté se tartine sur des galettes de riz ! Même les astronautes retrouvent depuis 2013 les produits Hénaff dans les placards de la Station Spatiale Internationale. Attaché à la traçabilité de ses produits, Hénaff s'affiche comme la seule entreprise dans son métier à disposer d'un abattoir intégré. Et à mentionner le nom et la photo de l'éleveur sur ses étiquettes. En termes de communication, la société finistérienne s'est toujours démarquée. Si elle a été la 1^{ère} entreprise de son secteur à faire la publicité à la télé en 1973, la PME joue aujourd'hui la



carte des réseaux sociaux. C'est sur Facebook et sur Instagram qu'Hénaff relaie les photos de sa petite boîte bleue prises par ses fans autour du monde. **M.L.M.**

*Siège : Pouldreuzic (29)
Chiffre d'affaires : 46,6 M€ de CA
Effectif : 230 salariés
Dirigeant : Loïc Hénaff, l'arrière-petit-fils du fondateur*



Mi-cave, mi-bar,
V&B s'inscrit dans la tendance
de l'after-work.

→ ILS SURFENT SUR LES NOUVELLES TENDANCES

Avec son concept 50 % bar, 50 % cave, V&B séduit les français

DISTRIBUTION En lançant leur premier V&B en 2001, Emmanuel Bouvet et Jean-Pierre Derouet n'imaginaient pas être 15 ans plus tard à la tête d'un réseau de 136 magasins.

Le duo mayennais, l'un issu du monde de la bière et l'autre du vin, a essentiellement développé l'enseigne V&B en franchise. Le concept ? « Implanté en périphérie des villes, il regroupe dans un même espace d'environ 400 m², un bar et une cave à vins, bières et spiritueux. Avec une fermeture entre 20 et 21h et des événements, nous nous inscrivons complètement dans l'ère de l'after-work », résume Antoine Porcher, directeur général de V&B. Ce concept plait aussi bien aux clients qu'aux franchisés, puisque 20 % d'entre eux ont au moins deux magasins. 24 nouvelles ouvertures ont été concrétisées en 2016, 25 sont prévues en 2017. Initialement présente dans l'Ouest, l'enseigne

mayennaise couvre aujourd'hui la quasi-totalité du territoire. Et vient d'ouvrir un second magasin en région parisienne, l'un de ses axes de développement. D'ici au début 2020, le réseau devrait atteindre 200 implantations. Et pas seulement en métropole. « Nous avons ouvert un premier V&B à Saint-Pierre de la Réunion. Nous regardons aussi en Suisse et en Espagne. »

Nombreuses questions

Mais V&B mise aussi sur un nouveau concept : le Levrette Café, un bar de centre ville implanté dans un lieu atypique. Après Bordeaux en 2016, la société a ouvert un bar en propre à Nantes sur un bateau

en avril dernier, avant un déploiement sous licence de marque. A Château-Gontier, où la société a implanté sa centrale d'achat, un 3^e entrepôt logistique est en construction pour un investissement de 2,5 M€. De quoi préparer l'avenir de V&B ! **M.L.M.**

CHIFFRES-CLÉS

Siège : Château-Gontier (53)
Chiffre d'affaires : 90 M€ en 2016
+15 % attendus en 2017
Effectif : 110 salariés
Dirigeants : Emmanuel Bouvet et Jean-Pierre Derouet

Livemon affiche ses ambitions sur le marché américain

INFORMATIQUE La startup brestoise vient d'ouvrir un bureau à San Francisco. Objectif ? Aller vite sur un marché à fort potentiel.

Deux années de R&D en interne ont été nécessaires à Livemon pour mettre au point une solution tout-en-un de monitoring d'infrastructures informatiques. « Notre technologie remplace quatre logiciels et permet de prédire la majorité des pannes des applicatifs et des serveurs grâce à l'intelligence artificielle », résume Marc Pertron, fondateur de la société à Brest en 2015. Livemon, qui vient de lancer la seconde version de sa solution, ne cache pas ses ambitions. Après Paris, la startup, lauréate de l'accélérateur Impact de Business France, vient d'ouvrir un second bureau à San Francisco. « Le marché américain est le premier marché au monde. Nous devons donc y être présents. En nous y installant nous allons pouvoir tester notre produit », explique

Marc Pertron qui pilotera ce bureau. Jusqu'ici, la startup s'est développée en fonds propres. Elle prépare une levée de fonds de 3 à 6 M€. « Nous nous donnons les moyens de réussir. Nous devons aller vite car nous nous battons contre des acteurs beaucoup plus gros que nous. Mais nous avons l'avantage d'être beaucoup plus agiles qu'eux. » Afin de proposer des prix plus bas que les autres solutions du marché, Livemon s'inscrit dans une stratégie de volume. Elle commercialise sa solution en direct sous la forme d'un abonnement mensuel. Une offre spécifique est prévue pour les grands comptes. La startup brestoise suscite déjà l'intérêt d'IBM qui met avant sa technologie. Et devrait signer avec d'autres grands comptes dans les mois à venir. **M.L.M.**



Entrepreneur averti, Marc Pertron est à la tête de Livemon qu'il a fondée à Brest en 2015

Siège : Brest

Effectif : 15 salariés entre Brest, Paris et San Francisco

Dirigeant : Marc Pertron

➔ **Franck Zal**, l'innovateur

« Hemarina, c'est une innovation de rupture où tout est à inventer »

En 2007, lorsqu'il fonde Hemarina, l'étonnante découverte du biologiste en laisse plus d'un dubitatif. Et pourtant Franck Zal n'a jamais baissé les bras.

« Comme le dit justement Idriss Aberkane, innover c'est passer par trois phases. Celle où l'on nous prend pour un fou, celle où l'on nous trouve dangereux et celle où l'on vous dit "On y avait pensé !". Hemarina en est à la 3^e », s'amuse Franck Zal, son PDG. 2018 marquera un tournant dans la vie du biologiste avec la mise sur le marché d'Hemo2Life. L'aboutissement d'une dizaine d'années de R&D, de dépôts de brevets et autres publications scientifiques...



Photo H. Tallard GPO

Hemarina est l'aboutissement de 10 ans de R&D, dépôts de brevets et autres publications par Franck Zal et son équipe.

Hemarina
n'est pas une
aventure linéaire

L'histoire a commencé sur une plage finistérienne quand Franck Zal, jeune chercheur parisien, découvre quasiment par hasard le ver arénicole et ses multiples propriétés. Le sang de ce ver marin contient une molécule capable d'acheminer 50 fois plus d'oxygène que l'hémoglobine humaine. Hemo2Life est l'une des multiples applications médicales et industrielles issue de cette découverte. Ce transporteur d'oxygène permet par exemple de préserver des greffons rénaux en attente de greffe.

Depuis 2007, lorsqu'il a quitté le CNRS et la sclérose de la recherche

fondamentale, Franck Zal a du relever plusieurs défis. « Comme toute démarche entrepreneuriale, Hemarina n'est pas une aventure linéaire, d'autant plus que nous sommes sur une innovation de rupture totale où tout est à inventer ! »

Manager, c'est communiquer

Toujours positif, c'est cet état d'esprit qu'il veut transmettre au quotidien à son équipe répartie entre Morlaix, Paris, Boston et Noirmoutier. « Manager, c'est communiquer. Je me déplace beaucoup. Mon rôle est de rapporter de l'information de l'extérieur, de donner à mon équipe conscience des challenges à relever sans la perturber avec les difficultés du quotidien », explique

celui qui dit toujours voir le verre à moitié plein. Attaché à sa région d'adoption, le biologiste parisien n'a jamais envisagé de quitter Morlaix. « Quand on reçoit, on donne. Hemarina, c'est made in France. J'ai fait ma vie ici. Et j'ai surtout tout de suite trouvé des gens qui ont appuyé mon projet, comme les Finistère Angels, nos premiers investisseurs, toujours au capital. » Et beaucoup de ceux qui l'ont soutenu l'ont fait sans comprendre exactement les propriétés du ver arénicole qui révolutionnera la médecine de demain. » **M.L.M.**

SA SOCIÉTÉ
HEMARINA
Morlaix (29)
40 salariés

10 €

l'année éco de l'ouest 2017



l'actu éco Bretagne Pays de la Loire

atlantique presse information

ENQUÊTE

Transition numérique, tout s'accélère

INDUSTRIE, AGRICULTURE, COMMERCE, SERVICES, BÂTIMENT

hors série annuel de la Lettre API

Un an d'actualité économique
Les projets urbains et immobiliers
Les nouveaux dirigeants



www.agence-api.fr

Jocelyn Denis, président de Digitaleo

« Il faut créer une nouvelle expérience client »

Spécialiste du marketing relationnel, la société rennaise accompagne les commerçants dans leur transformation numérique face à des consommateurs hyper informés et hyper connectés.

Face à la montée en puissance du e-commerce, les commerçants ont-ils un avenir ?

J.D : Evidemment. Simplement ils doivent évoluer. Le monde d'hier a vécu. Les consommateurs sont hyper connectés, hyper informés et de plus en plus zappeurs. Les commerçants doivent donc repenser le parcours client, pour recréer de la valeur dans le point de vente. Mais en n'oubliant jamais le produit. Ceux qui performant sont ceux qui ont la bonne offre produits et qui ont su investir dans la durée. Il faut avoir une vraie stratégie.

Comment donner envie aux consommateurs de venir dans un point de vente ?

J.D : En leur proposant un accueil, un service, des conseils, des animations, qu'ils n'ont pas sur internet. Car rien ne remplace la relation humaine. Et les consommateurs, même s'ils démarrent le plus souvent leur

parcours d'achat sur internet, sont encore en attente de cette proximité. Le digital ne doit plus être vu comme un concurrent du magasin physique mais comme une méthode qui permet de créer une nouvelle expérience client. Le succès d'Amazon c'est la puissance et la qualité de ses données qui lui permet de proposer une offre très personnalisée. C'est sur ce point que les commerçants doivent faire porter leurs efforts, s'ils veulent maintenir le lien et développer leur chiffre d'affaires.

Les commerçants ont-ils tous intérêt à investir dans un site marchand ?

J.D : Non. Cela fait partie des idées reçues. Investir dans un site marchand coûte cher. Et cela oblige les commerçants à gérer des problèmes de logistique, de stock et de mise à jour des données. En revanche, difficile pour eux de se passer d'une page Facebook et d'un site



vitrine où le consommateur va pouvoir retrouver les horaires, un plan d'accès. Et ce site doit être optimisé pour s'adapter à tous les écrans, ordinateurs, tablettes, téléphones, car les achats sur mobile se développent à grand pas.

**PROPOS RECUEILLIS
PAR FLORENCE LE NEVÉ**

CHIFFRES-CLÉS

Siège : Rennes
Effectifs : 70 salariés
Chiffre d'affaires : 8,8 M€ en 2015
Dirigeant : Jocelyn Denis



Shopopop prône la livraison entre particuliers

Après Nantes en avril 2016, Shopopop vient d'ouvrir son service de livraison entre particuliers à Rennes et Angers. Sur un modèle proche de Blablacar, la startup nantaise met en relation via une plateforme web des particuliers qui souhaitent se faire livrer des biens achetés sur le web avec d'autres particuliers voulant optimiser leurs trajets quotidiens. Sur Nantes, Shopopop affiche une communauté de 2 000 utilisateurs, dont 250 shoppers-livreurs. « Ce sont essentiellement des jeunes actifs, des étudiants ou les salariés des magasins partenaires qui optimisent leurs trajets travail-domicile. L'objectif est d'atteindre 7 000 utilisateurs d'ici au printemps 2017 », explique Johan Ricaut, l'un des fondateurs de Shopopop. Incubée à l'Ecole des Mines, la startup a aussi noué des partenariats commerciaux avec une centaine de magasins sur Nantes, Angers et Rennes qui proposent ce service à leurs clients. Début 2017, la plateforme Shopopop intégrera le paiement en ligne. La startup prélèvera alors des frais de service à chaque livraison. Au printemps 2017, Shopopop espère lever 500 k€ pour se déployer sur Bordeaux, Lyon et Lille. **MAUREEN LE MAO**

La digitalisation au cœur de la stratégie d'Eram

SAINT-PIERRE-MONTLIMART Boutiques, relation-clientèle et produits innovants : en matière de digitalisation, la marque Eram fait feu de tout bois.

« Aujourd'hui, le digital nous permet de mieux faire notre métier historique », résume Renaud Montin, directeur marketing et digital de la marque Eram. Car l'objectif du leader de la distribution de chaussures en centre-ville est clair : les 300 boutiques doivent rester au cœur de son activité. Dans une logique cross-canal, la marque choletaise (1 500 salariés - 200 M€ de CA) a axé, dès 2009, sa stratégie vers le web-to-store (choix en ligne, achat en magasin). Le click&collect (commande en ligne retirée en magasin) génère désormais 60 % des commandes web. « Les magasins doivent être acteurs du changement. Lorsqu'une commande est livrée en boutique, le chiffre d'affaires lui est affecté. »

Mieux connaître ses clients

En boutique si la référence voulue n'est pas disponible, les vendeurs sont équipés de tablettes pour faciliter la commande en ligne. La logique

cross-canal se retrouve aussi au sein du programme relationnel. « En boutique ou sur internet, il nous permet de mieux connaître nos clients, de proposer des services comme l'échange sans ticket et des offres ciblées. »

Côté produit, Eram s'appuie sur les compétences de startups via l'appel à projet New Shopping Experience du pôle de compétitivité Picom. La marque a lancé Atelier 27, un service pour personnaliser son talon de chaus-

Choose change de couleur via son smartphone.

sures en impression 3D. En 2016, au CES de Las Vegas, Eram s'est distingué avec Choose. Cette basket connectée intègre sur sa tige un tissu en fibre optique qui change de couleur en fonction de la programmation effectuée sur son mobile. Si Choose est encore à l'état de prototype, Eram entend bien séduire la génération Z, « qui cherche à personnaliser tout ce qu'elle touche ».

MAUREEN LE MAO



Imascap facilite les chirurgies orthopédiques complexes

BREST Avec son dispositif numérique, Imascap aide au quotidien les chirurgiens orthopédiques.

Aujourd'hui, ce sont des prothèses pour l'épaule, demain pour les genoux. Jean Chaoui et son équipe brestoise ont mis au point un système d'assistance à la chirurgie orthopédique. Commercialisé depuis 2004 après plusieurs années de R&D et de tests cliniques, le dispositif est aujourd'hui utilisé dans 900 centres hospitaliers dans le monde. Transversale, la solution intègre de l'imagerie médicale, la reconstitution en 3D, l'impression en 3D et le cloud. « L'innovation n'est pas dans l'impression de prothèses en 3D. Nous ubérisons la planification chirurgicale donnant directement au chirurgien la possibilité de créer des modèles personnalisés de prothèses sur une plateforme dédiée. La prothèse est totalement adaptée au patient, ce qui réduit le taux d'échec de la chirurgie et donc les coûts », résume Jean Chaoui, le PDG d'Imascap.

Accélération prévue

Début 2016, l'américain Wright medical, un des leaders mondiaux des dispositifs médicaux axés sur les ex-



Jean Chaoui, fondateur d'Imascap, met le cap sur les USA.

trémities, a acquis une licence de la solution d'Imascap. « Ce contrat va nous permettre de la proposer sur plusieurs types et gammes de prothèses. Nous finalisons actuellement les développements spécifiques afin que la commercialisation puisse démarrer mi 2017. » Mais la société brestoise veut aller encore plus loin. Elle vient de boucler une nouvelle levée de fonds auprès de la communauté orthopédique internationale.

Objectif : financer une nouvelle phase de R&D pour le déploiement de sa solution sur les prothèses de genoux. En 2015, Imascap (15 ingénieurs) a réalisé un chiffre d'affaires de 650 k€. 750 k€ sont prévus en 2016. L'impact du contrat avec Wright medical sera visible sur l'exercice 2017. En attendant, Imascap a entamé les démarches pour ouvrir deux filiales aux USA où elle travaille déjà avec cinq consultants. **M.L.M.**

Télécom santé améliore le quotidien des patients



Cinq ans après sa création, Télécom santé poursuit son développement avec un même enjeu : accompagner les établissements dans leur digitalisation. La PME rennaise (32 salariés) vient de lancer Ambu-Track, une solution d'optimisation du parcours ambulatoire. En géolocalisant le patient en temps réel, l'établissement peut détecter des anomalies par rapport au parcours théorique (retards, congestion de salles...), les gérer en direct et mieux anticiper son organisation. Ambu-Track s'appuie sur les développements opérés par Télécom santé depuis sa création. La PME a mis au point Media Screen, une tablette tactile, regroupant des services pour les patients (TV, téléphone, divertissements) comme pour les soignants. Une trentaine d'établissements en sont équipés en France. Et la PME démarre ses démarches à l'export. Mais elle mise aussi sur un autre produit : un lit communicant développé avec MMO International et le Gis Marsouin dans le cadre d'un projet collaboratif. Différentes technologies ont été intégrées dans un lit médicalisé. Objectif : fiabiliser les process médicaux, faciliter le travail des soignants et surtout améliorer le confort et le suivi des patients à l'hôpital comme à domicile. **M.L.M.**

RESSOURCES HUMAINES

Jérôme Ambruster, directeur général et co-fondateur de RegionsJob

« Le big-data permet d'en apprendre beaucoup sur un candidat sans le solliciter. »

Depuis près de 20 ans, le groupe rennais s'est imposé comme le spécialiste des services de recrutements et d'emplois en ligne.

Comment les services RH sont-ils impactés par la digitalisation de leur métier ?

Aujourd'hui, les candidats appréhendent la recherche d'emploi d'une manière différente. Ils vont de plus en plus postuler via leur mobile, ce qui n'était pas le cas il y a cinq ans. Avant de répondre à une offre, ils recherchent des informations sur l'entreprise. Pour aider le candidat à se projeter, nous publions des avis de salariés. D'autre part, les nouveaux outils et logiciels permettent aux entreprises, même aux PME, de faire évoluer leurs process de recrutements. Et nous même, nous avons enrichi notre offre de services en rachetant récemment plusieurs solutions tierces comme TalendPlug, un outil qui permet aux recruteurs de publier leurs offres sur plusieurs sites instantanément.

Comment anticipez-vous ces nouveaux besoins ?

Notre métier, c'est de mettre en re-

lation candidats et recruteurs. Tout bouge très vite. Notre incubateur RegionsJobs Start nous permet de rester en veille sur les innovations intéressantes pour les entreprises et de repérer les startups avec qui nous avons un intérêt commun à travailler. Côté candidats, on s'appuie sur le Blog du modérateur, notre média de veille sur les usages du digital pour voir ce qui va bouger d'une manière durable et rester réactifs.

Le digital vous permet-il de mieux mettre en relation candidats et recruteurs ?

En utilisant des technologies big-data, nous pouvons en apprendre beaucoup plus sur un candidat sans forcément avoir besoin de le solliciter. Ce qui nous permet de lui adresser en quasi-temps réel, de nouvelles opportunités qui correspondent à son statut et sa recherche. Aujourd'hui, la mise en relation se fait via nos sites. Demain, cela pourra se faire



par d'autres canaux comme la messagerie instantanée. Il y a encore plein de choses à inventer.

**PROPOS RECUEILLIS
PAR MAUREEN LE MAO**

CHIFFRES-CLÉS

175 salariés, dont 115 à Rennes
31 M€ de CA
10 000 entreprises clientes.
3,5 millions de candidats connectés à ses services

SpeechMe encapsule les savoirs des entreprises



2,2 M€, c'est le montant de la levée de fonds opérée courant 2016 par SpeechMe auprès d'Alven capital. Elle doit permettre à la société nantaise d'activer son plan de développement, notamment à l'international. SpeechMe a développé une plateforme permettant de faciliter le partage de savoirs entre pairs d'une même communauté au travers de capsules de contenus. Baptisées Speech, elles intègrent différents médias : vidéos immersives, audio, enregistrements par webcam, captures d'écran, documents synchronisés, quizz... Avec sa solution, SpeechMe cible notamment les industriels et grands comptes de la banque-assurance, avec des clients comme PWC, Nissan, Schneider ou encore Daher et Blablacar. Airbus, qui a enregistré une centaine de Speechs, utilise des lunettes connectées et des caméras GoPro pour réaliser des vidéos immersives. La startup compte environ 150 clients, soit 500 000 utilisateurs. SpeechMe (35 salariés) se rémunère sous la forme d'un abonnement, en fonction du nombre de capsules et d'utilisateurs. La société devrait clôturer son exercice 2016 sur un chiffre d'affaires de 2 M€, contre 750 k€ en 2015. **M.L.M.**

Le tourisme face au challenge de la digitalisation

SERVICES Sous l'impulsion d'acteurs locaux, forces d'innovation dans le digital, le tourisme s'adapte à la donne numérique poussé par les attentes des consommateurs.

NANTES Guest Suite gère la e-réputation des hôteliers



En signant en octobre 2016 le rachat de son concurrent Vinivi, Guest Suite s'est offert une position de leader national sur son marché : la e-réputation hôtelière. Depuis juin 2014, la société nantaise commercialise une solution qui permet aux hôteliers et propriétaires de campings de collecter et diffuser les avis de leurs clients sur le net, mais aussi de comprendre, gérer et améliorer leur e-réputation. La plateforme intègre notamment une technologie d'analyse sémantique et des outils de formations pour les hôteliers. Guest Suite mentionne un portefeuille de 1 200 clients qu'elle capte de manière récurrente via un abonnement. La PME (40 salariés dont 20 à Nantes) vise un chiffre d'affaires consolidé de plus de 700 k€ pour 2016. Objectif 2017 : se faire une place sur le marché européen. **M.L.M.**

BONNEMAIN Camping and Co aide les campings à fixer leur prix



Lancée en 2012, la centrale de réservation sur internet étoffe son offre de services dédiés aux campings indépendants. A l'été 2016, elle a lancé Campingpricing.com, une plateforme de veille tarifaire sur le principe du yield management ou l'ajustement en temps réel des tarifs en anticipant les réservations. Objectif : aider les hôteliers de plein-air à adapter, en cours de saison, leurs prix par rapport aux autres campings de leur département afin d'optimiser les taux de remplissage et donc leur chiffre d'affaires. La société de Bonnemain propose ce service gratuitement aux campings qu'elle référence. Sur son site, la centrale recense près de 1 000 établissements en France mais aussi en Croatie, en Italie, au Portugal et en Espagne. La PME (19 salariés - 8 M€ de CA en 2015) se rémunère sur un pourcentage perçu sur les volumes d'affaires générés par les campings. **M.L.M.**

PORNIC Camping-car Park gère les aires de stationnement



Depuis Pornic, Camping-car Park assure aujourd'hui à distance la gestion de 70 aires de stationnement pour camping-cars pour le compte de collectivités et d'investisseurs privés. Des dossiers administratifs aux réservations à distance, la PME (23 salariés - 2,5 M€ de CA en 2016) veut maîtriser l'ensemble de la chaîne. Camping-car Park a mis au point son propre système de contrôle d'accès aux aires. Les 150 000 camping-caristes clients adhérents à Camping-car Park y accèdent via le Pass'Étapes. Cette formule mise en place en 2014 se matérialise sous la forme d'une carte RFID. Rechargeable sur les aires ou sur internet, elle permet aux camping-caristes de régler leurs nuitées mais aussi les services annexes proposés sur les aires : Camping-car Park a pour ambition d'étoffer prochainement son offre de services physiques et dématérialisés. **M.L.M.**

10 €

l'année éco de l'ouest 2016



l'actu éco Bretagne Pays de la Loire

atlantique presse information

ENQUÊTE

A l'Ouest la relève

35 PERSONNALITÉS À DÉCOUVRIR

hors série annuel de la lettre api

Un an d'actualité économique
Les projets urbains et immobiliers
Les nouveaux dirigeants
Les 250 premiers groupes de l'Ouest

ellisphère



www.agence-api.fr

ENQUÊTE à l'Ouest la relève

→ LES HÉRITIERS

Vincent Legendre reprend le flambeau naturellement

ILLE-ET-VILAINE Son intérêt naturel pour le BTP l'a conduit à suivre les traces de son père.

Aux manettes du groupe depuis janvier 2016, Vincent Legendre ne s'est jamais senti obligé de suivre les traces de son père et de son grand-père. « En 3^e, quand on a commencé parler d'orientation, je me suis naturellement intéressé au BTP, mais sans pression familiale. » Bac S, diplôme d'ingénieur en génie-civil et urbanisme, son choix est fait. Celui de son père aussi. « Dès lors que j'avais opté pour cette voie, il lui était naturel de me voir dans la position du futur dirigeant. Et de m'y préparer. »

Valeurs bretonnes

En 2005, après deux ans dans le groupe à Paris, Vincent Legendre rentre à Rennes. S'entame alors naturellement, le processus de transmission. « Par des échanges sur les

prises de décision sur notre métier historique d'abord, puis sur la stratégie globale. » Et c'est aussi naturellement qu'il prend conseil aujourd'hui auprès de son père. Une chose est sûre : Legendre conservera son ancrage territorial. « Je suis très attaché à la culture et aux valeurs bretonnes, comme la fiabilité. » S'il suit les résultats du Stade Rennais, on ne le croquera pas dans les loges du Roazhon Park. « Mon temps libre ? Je le consacre à ma famille, mes deux enfants, mes amis... » Vincent Legendre, 36 ans, n'est pas un breton de la mer. Il aime la nature, la montagne particulièrement. C'est sur des trails comme celui du Mont-Blanc ou la Diagonale des fous, qu'il apprécie dépasser ses limites et se retrouver avec lui-même. **MAUREEN LE MAO**



© Groupe Legendre

*Société : Groupe Legendre
Siège : Saint-Jacques-de-la-Lande (35)*

*Activité : groupe de BTP
Effectif : 1400 salariés
Chiffre d'affaires 2015 : 450 M€*

➔ **LES HÉRITIERS**

Pascal Piriou, les pieds à Concarneau, le regard à l'international

FINISTÈRE A 49 ans, il préside aux destinées du chantier de Concarneau, fondé par son oncle Michel et son père Guy.

« Pour avoir des ailes, il faut aussi avoir des racines ». Cette citation de Pascal Piriou résume parfaitement l'homme, qui préside à 49 ans le chantier de Concarneau, devenu le groupe international que l'on connaît. Pourtant, tout n'a pas été simple en Cornouaille. « Si tu veux rejoindre l'entreprise familiale, c'est maintenant ou jamais ». L'ultimatum de Guy Piriou en 1987 est sans équivoque. Et la décision de son fils, plutôt évidente. Après des études de commerce et son service militaire, Pascal Piriou n'est pas séduit par la vie parisienne.

« On ne peut pas se passer de l'humain. Quand on a essayé, on s'est fait rattraper par la réalité. »

« J'avais besoin de retrouver la mer, mes racines », explique celui, qui enfant n'est jamais parti en vacances. La faute à une entreprise, née quasiment la même année que lui et qui concentre l'attention familiale. Contrairement à son père et son oncle Michel, Pascal Piriou n'est pas très bricoleur. Quand il rentre à Concarneau en 1987, il se crée son propre poste de contrôleur de gestion.

Le dernier à la barre

2006 est une année charnière pour l'entreprise, avec l'entrée d'actionnaires externes. Indispensable pour poursuivre le développement. Progressivement, Pascal Piriou reste le seul membre de la famille à la barre.



Pascal Piriou à bord du Yersin, le premier navire de voyage et de recherche sorti des chantiers.

« Entre mon frère et mes cousins, j'étais le seul à vouloir prendre la direction du chantier à l'heure où il entamait son virage vers l'international et qu'il se confrontait à de nouvelles problématiques mêlant industrie et finance ».

A la tête d'un groupe devenu international, Pascal Piriou a su préserver les valeurs de ses aînés : les relations humaines avant tout. « Le prix et la technique ne font pas tout. On ne peut pas se passer de l'humain. Quand on a essayé, on s'est fait rattraper par la réalité. » Quand il présente ses bateaux à Monaco, c'est autour d'huîtres et de langoustines que les discussions se tiennent. Chose assez étonnante, chez les Piriou, personne ne navigue. « La navale est un métier de terrien, mais on a absolument besoin du res-

senti du marin. Il n'y a rien de plus collectif que cette filière. »

Attaché à sa ville d'origine, Pascal Piriou contribue à la vie locale présidant le club de tennis de Concarneau. « Le tennis est un sport mixte, qui me permet de jouer avec mes filles. » Une génération de Piriou qui ne reprendra pas le flambeau. « Mon père et mon oncle ont fondé une entreprise à leur nom. Aujourd'hui, c'est moi qui porte le nom de l'entreprise. » **M.L.M.**

*Société : Chantiers Piriou
Siège : Concarneau (29)
Activité : construction navale maritime et fluviale
Effectif : 1 200 salariés dont 350 en Bretagne-sud
Chiffre d'affaires 2015 : 170 M€*

→ LES CHERCHEURS

De la recherche académique à l'entrepreneuriat



Eurofins, Valneva, IGNA, Envivio, ces pépites de l'ouest nées de la recherche fondamentale sont aujourd'hui des sociétés mondialement reconnues dans leur domaine. Une nouvelle génération de chercheurs poursuit les efforts de ses aînés et donne naissance à des entreprises comme Hemarina, ou Imascap tandis que la Bretagne et les Pays de la Loire multiplient les dispositifs pour

attirer, former et valoriser la recherche fondamentale. Ces initiatives devraient porter leurs fruits en terme de création de valeur et d'emplois pour le territoire. Nous vous proposons quatre portraits qui sont un aperçu de la diversité du grand ouest en matière de recherche dans ses domaines de prédilection que sont les biotechnologies, les sciences de la mer, ou la santé. **O.Ba.**

Jean Chaoui réalise son rêve d'enfant

FINISTÈRE Le jeune Syrien de 32 ans a choisi de rejoindre la France par goût pour sa culture et par passion pour la biologie.

Petit, Jean Chaoui rêvait d'être inventeur. Celui qui a grandi dans une famille de médecins, observait sa mère dans la cuisine. « Tandis qu'elle préparait à manger, je m'intéressais à l'anatomie des poissons. » Conjuguant ses passions pour les maths et la biologie, le jeune syrien choisit le génie biomédical. Diplôme en poche, Jean Chaoui veut poursuivre ses études en France. Un pays où il n'a jamais les pieds. « Mes parents adorent la France, parlent Français. Ils m'ont donné le goût pour ce pays, sa culture. »

Les moyens de travailler

Et c'est sur Internet, qu'il découvre Télécom Bretagne et sa



A des milliers de kilomètres de la Syrie, Jean Chaoui a construit sa vie à Brest.



➔ **LES CHERCHEURS**

spécialisation dans la chirurgie assistée. Jean Chaoui pose ses valises à Plouzané en 2007. Le fondateur d'Imascap n'en partira plus. « Ici, j'ai trouvé des moyens pour travailler, développer mes recherches. » Six mois après son arrivée et le début de son master au sein du Latim, il dépose son premier brevet. « Cela m'a permis de trouver plus facilement une offre de thèse auprès d'une entreprise de Grenoble », note le chercheur, qui se concentre sur la chirurgie du membre supérieur.

« Le prix de l'innovation, c'était un rêve de gosse, une fierté. »

Persévérant et bosseur, le jeune homme refuse de partir aux USA, quand la société qui suit sa thèse se fait racheter. Retour à Brest, au Latim pour finir ses travaux. Alors qu'il n'a pas encore bouclé sa thèse, Jean Chaoui fonde Imascap en 2009 pour valoriser ses travaux. Cinq ans plus tard, la start-up a bien grandi. Son système d'assistance à la chirurgie orthopédique de l'épaule est utilisé par 600 chirurgiens dans 500 hôpitaux de 19 pays. Entretemps, ses travaux ont été reconnus par la communauté médicale et la société française de génie biomédical. « Ce prix de l'innovation, c'était un rêve de gosse, une fierté. » Le jeune Syrien de 32 ans a aujourd'hui fait sa vie professionnelle et personnelle à Brest. Si son travail l'amène à voyager régulièrement, c'est en jouant au tennis que Jean Chaoui trouve le temps de souffler. **M.L.M.**

*Société : Imascap
Siège : Plouzané (29)
Activité : conception d'un système d'assistance à la chirurgie orthopédique de l'épaule
Effectif : 10 salariés*

Le ver marin a changé la vie de Franck Zal

FINISTÈRE Breton d'adoption, c'est une plage finistérienne qui changera la vie de Franck Zal et conduira le chercheur à créer Hémarina pour valoriser les propriétés du sang des vers marins.



Franck Zal, un chercheur entrepreneur.

C'est entre deux marées que le jeune chercheur parisien va découvrir, un peu par hasard, le ver arénicole et ses multiples propriétés. Enfant, il se passionne pour les sciences et les émissions du Commandant Cousteau. « Cela me faisait rêver. Mais j'étais déjà dubitatif de ce que l'on pouvait lire dans les livres », se souvient Franck Zal qui s'orientera vers des études scientifiques. « Mes parents n'ont jamais travaillé dans cet univers. C'est une rencontre avec le Commandant Cousteau dans les années 90 qui m'a poussée à explorer, à aller là où personne n'avait jamais été. »

Des rencontres qui marqueront sa vie, le biologiste en fera plusieurs. D'abord, celle d'André Toulmond, le directeur de la station biologique de Roscoff, dont dépend l'université parisienne où il effectue ses études. Puis celle des Finistère Angels, les premiers investisseurs qui ont cru en son étonnante découverte. En 2005, le prix reçu au concours National d'aide à la création d'entreprise innovante incitera Franck Zal à fonder Hémarina un an plus tard. Et quand en 2007, il décide de quitter le CNRS et la recherche fondamentale, c'est Patrick Franchet, l'ancien président des business-angels finistériens qui l'initiera à la gestion d'une startup.

Morlaisien d'adoption

Très attaché à sa région d'adoption, Franck Zal n'a jamais envisagé de quitter Morlaix. « Quand on reçoit, on donne. Hémarina, c'est du made in France. J'ai fait ma vie ici, et j'y ai tout de suite trouvé des gens qui ont appuyé mon projet. » Pour beaucoup, sans comprendre exactement, ce qui se cachait derrière le ver arénicole et ses propriétés proches de l'hémoglobine humaine... Aujourd'hui, à 49 ans, Franck Zal n'a plus le temps de plonger à la découverte des océans. C'est dans la maison d'hôtes rénovée avec son épouse, qu'il partage, avec les touristes de tous horizons, sa soif de découverte et son amour pour la Bretagne. **M.L.M.**

Société : Hémarina - Siège : Morlaix (29) - Activité : développement de transporteurs d'oxygène universels d'origine marine - Effectif : 40 salariés

Jocelyn Denis prône un jeu collectif

ILLE-ET-VILAINE Le fondateur de Digitaleo, porteur de la candidature de la Frenchtech Rennes, est attaché au management participatif.

C'est, seul, dans son grenier qu'à 30 ans, Jocelyn Denis a eu l'idée en 2004 de créer Digitaleo. Pourtant, l'entrepreneur a toujours préféré les aventures collectives. Originaire du Maine-et-Loire, il continue de parrainer le Cholet Basket où il a joué, et le Stade Rennais. « Il y a de nombreuses similitudes entre le sport et l'entreprise. Et surtout l'en- vie de réussir ensemble. Sinon, on n'obtient pas de résultat », explique le patron, attaché au management participatif.

Coup de pouce aux jeunes

« Entreprendre, c'est apprendre à marche accélérée. Il faut être te- nace, écouter les clients, mais aussi

savoir prendre du recul, et assumer ses erreurs pour mieux rebondir. » Autant de conseils que Jocelyn Denis partage autour de lui et lors de rencontres organisées au sein de Digitaleo. « Nous avons voulu en faire un lieu de brassage, très ouvert sur l'extérieur », explique le dirigeant qui y reçoit réguliè- rement les rendez-vous du fonds Yao. « Yao donne un coup d'accélérateur aux projets des jeunes. Une initia- tive comme celle-ci n'existait pas quand j'ai démarré. J'aurai aimé pouvoir échanger et me nourrir des expériences de chefs d'entreprises confirmés. Aujourd'hui, j'aime me confronter à cette nouvelle généra- tion d'entrepreneurs, à leurs ambi- tions sans retenue. » **M.L.M.**



Société : Digitaleo

Siège : Rennes (35)

Activité : solutions de marketing direct et de relation client

Effectif : 70 salariés

Chiffre d'affaires : 8 M€

➔ **FEMMES D'EXCEPTION**

Caroline Le Branchu, sa famille comme point de repère

MORBIHAN Elle n'avait pas l'intention de reprendre l'entreprise familiale. Caroline Le Branchu a pris les rênes en janvier 2011 de la conserverie familiale, avec bonheur.



Caroline Le Branchu est à la tête de "l'entreprise de la famille".

Pour Caroline Le Branchu, la famille est un élément essentiel. « Diriger une entreprise prend beaucoup de temps. On doit être joignable à tout moment. Mais si l'on s'organise, on le vit très bien », constate celle qui a pris les rênes de La Belle Iloise le 1^{er} janvier 2011. Enfant déjà, Caroline Le Branchu vivait au rythme de l'entreprise et des caprices de la pêche à la sardine. Si elle a toujours donné un coup de main l'été

ou les week-ends, elle n'avait pas l'intention d'intégrer l'entreprise familiale. Licence de sciences éco à Rennes, école de commerce à Clermont-Ferrand, Caroline Le Branchu entre fin 1998 chez IBM comme ingénieur d'affaires. « En 2000, le projet commence à mûrir dans ma tête. Et j'explique à mon oncle et mon père, que si un jour, personne n'a envie de reprendre, moi ça m'intéresse. »

Début 2006, Caroline Le Branchu intègre la conserverie familiale. La 3^e génération est en place. « Avec mon père, nous avons mis en place un programme de transmission crescendo sur cinq ans. Avec une année 2010 en doublon. Personne n'y croyait, mais le 1^{er} janvier 2011, il m'a totalement laissé la main », explique-t-elle consciente de cette chance inouïe. Elle apporte alors un regard neuf, un regard extérieur. Et peut-être un management plus participatif, plus responsabilisant. « C'est une question de génération, de taille d'entreprise.

« Personne ne croyait que le 1^{er} janvier 2011, mon père me passerait totalement les rênes de l'entreprise »

Le monde évolue et la conserverie n'est plus ce qu'elle était dans les années 90. » Pour autant, Caroline Le Branchu ne dirige pas SA société, mais "l'entreprise de la famille". « Ma responsabilité sera de passer le relais, à mes enfants, mes neveux ou quelqu'un d'autre. Je ne veux surtout rien leur imposer. Ils feront leur choix, leur vie. » Comme elle même a choisi de faire la sienne sur la presqu'île de Quiberon. **M.L.M.**

Société : La Belle Iloise

Siège : Quiberon (56)

Activité : conserverie

Effectif : 350 à 550 salariés selon les saisons

Chiffre d'affaires : environ 40 M€

Valérie Cottereau voit la vie en réalité augmentée

ILLE-ET-VILAINE L'architecte attrape le virus de l'image de synthèse lors de sa formation. Elle crée Artefacto en 1998, où elle privilégie l'usage avant la technique.



Valérie Cottereau a fait de sa passion son univers professionnel.

Une mère, prof d'arts plastiques, un père, tourneur sur métaux... Valérie Cottereau a grandi dans un milieu artistique. Et c'est assez naturellement qu'après le bac, elle tente le concours d'Olivier-de-Serre à Paris pour intégrer une formation en scénographie.

« Soit on reste sur le côté, soit on monte dans le train »

« L'épreuve portait sur la tauro-machie. A cette époque, j'étais une végétarienne engagée, je n'ai pas pu... J'ai raté le concours, même si avec le recul, je me dis que j'aurais pu produire quelque chose d'intéressant », se souvient la dirigeante d'Artefacto. Qu'importe, elle intègre l'école d'architecture de Rennes, une voie possible pour rattraper la voie de la scénographie. Mais l'étudiante attrape le

virus de l'architecture et de l'informatique. « Les années 90, ce sont l'émergence des premiers logiciels que l'école intègre rapidement au programme ». Valérie Cottereau réalise alors ses premières images de synthèse.

Des premières images produites pour des confrères à la création d'Artefacto en 1998, il n'y a qu'un pas pour la jeune architecte. Ou plutôt un métro, celui de Rennes. La Semtear lui confie alors un premier contrat. Très rapidement, sur son marché de niche, la startup travaille à l'échelle nationale. Mais hors de question pour la jeune chef d'entreprise, rennaise d'adoption de quitter la ville. Le cadre de vie, l'accessibilité et la mer à proximité, autant de raisons qui la font rester. Tout comme l'écosystème avec lequel elle commence à travailler.

A l'écoute des opportunités

En 2005, avec l'émergence des pôles de compétitivité, Valérie

Cottereau découvre le monde de la R&D. « Les choses commencent à bouger dans les groupes. Soit on reste sur le côté, soit on monte dans le train », explique la dirigeante, qui a toujours gardé cette envie de progresser. De rencontres en projets, Artefacto devient une structure, à la croisée des chemins entre technologie et création de contenus en réalité augmentée, où l'usage prime avant tout. « Innover, c'est lever des verrous technologiques, c'est répondre à un usage. Et cela dans un écosystème favorable. Pourtant, tout n'est pas rose, il n'y a rien de magique. Il faut rester ouvert et à l'écoute des opportunités pour surmonter les gamelles et les problèmes. » **M.L.M.**

Société : Artefacto

Siège : Betton (35)

Activité : solutions en réalité augmentée et virtuelle

Effectif : 50 salariés

Chiffre d'affaires : 2,9 M€

Des entreprises comme les autres

SOCIAL Parfois oubliées par la sphère économique, les entreprises adaptées et les structures d'insertion contribuent aussi au développement du territoire.



Partenariat gagnant : le torréfacteur briochin Lobodis fait travailler une cinquantaine de salariés de l'Esat de Bain-de-Bretagne à la fabrication des capsules de café et à la logistique.

Innover, investir, nouer des collaborations ou se repositionner face à la crise... ces démarches font le quotidien des entreprises comme celui des structures d'insertion ou des entreprises adaptées, qui emploient des travailleurs handicapés. Tribord, spécialisée dans la gestion des déchets et des déchetteries, a mis le numérique au cœur de son organisation.

« Ce partenariat est plus qu'un contrat de sous-traitance. Il nous permet d'innover. »

L'entreprise d'insertion brestoise (220 salariés dont 130 en contrat d'insertion - 6 M€ de CA) a développé son propre progiciel de gestion permettant aux agents d'accueil, via un terminal mobile, de gérer la vie quotidienne d'un site. « L'idée initiale était de former nos salariés à l'utilisation d'outils numériques en vue de leur insertion », explique Roman Le Guen. Le président de Tribord envisage désormais de commercialiser Symetri à des tiers via une filiale dédiée.

Les entreprises adaptées s'engagent aussi dans des programmes d'investissement. Ainsi, à Guidel (56), Start ateliers services (55 salariés, dont 50 en situation de handicap - 1 M€ de CA), spécialisé dans la sous-traitance industrielle a investi 800 k€ pour développer ses capacités en sérigraphie et flaconnage. Construction d'un bâtiment de 650 m², acquisition de machines : l'ensemble sera opérationnel à l'été 2016.

Adapter les process

Le torréfacteur Lobodis a réorganisé son site de torréfaction et sa plateforme logistique. Et créé un nouvel atelier dédié aux capsules compatibles Nespresso. Ces activités lui permettent d'employer 50 salariés de l'Esat de Bain-de-Bretagne (35). Pour Frédéric Lerebour, le directeur des opérations de Lobodis (20 salariés - 10,5 M€ de CA), ce partenariat est plus qu'un contrat de sous-traitance. « Nous mutualisons nos savoir-faire et nos moyens. L'idée n'est pas seulement de confier des tâches simples aux salariés de l'Esat, mais aussi de nous ajuster à leurs compétences et handicaps, en innovant et en adaptant nos process. »

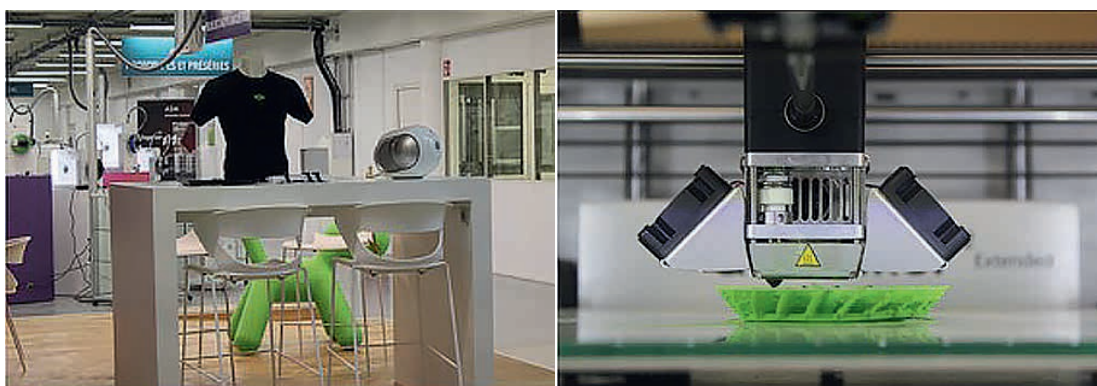
Comme les autres, ces sociétés subissent aussi la crise. A Noyal-Châtillon (35), l'intégrateur Bretagne ateliers a du ouvrir un plan de départs volontaires. 80 personnes sont concernées sur les 550 salariés dont 420 travailleurs handicapés. L'entreprise adaptée (17,4 M€ de CA) rencontre des difficultés suite à une diminution structurelle de son activité notamment liée à l'automobile. Son projet de diversification et de réorganisation sur 3 ans doit lui permettre d'amorcer un redressement en 2016. **MAUREEN LE MAO**

DÉFINITION

- Les structures d'insertion portent, au delà de leur vocation économique, un projet social visant à l'insertion sociale et professionnelle des personnes en difficulté (chômage, handicap...)
- Les entreprises adaptées proposent une activité professionnelle ajustée aux possibilités de travailleurs handicapés qui ne peuvent s'insérer dans le milieu ordinaire, mais qui ont une capacité de travail supérieure à celles des travailleurs des Esat.

Les objets connectés, nouvel eldorado de l'innovation ?

USAGES Chaque année, c'est le même rituel : tous les geeks de la planète ont, début janvier, les yeux rivés sur Las Vegas. De plus en plus de startups de l'Ouest s'affichent au Consumer Electronics Show, salon consacré aux innovations technologiques grand-public. Avec pour beaucoup un objet connecté à exposer.



A Angers, la Cité de l'objet connecté permet aux entreprises et aux startups d'accéder à des imprimantes 3D, des machines de découpe laser, des équipements de contrôle dimensionnel pour prototyper leur innovation...

Une chose est sûre, en matière d'objets connectés, les entreprises bretonnes et ligériennes ne sont pas en reste. Qu'elles soient ou non présentes au CES, plusieurs tentent, depuis quelques années, de se positionner sur ce marché avec des équipements d'usage et d'utilité variés : la tireuse à bières connectée de Ndmac system, le thermostat pour l'habitat de Qivivo, le porte-clé et la balise GPS de Ticatag, la boucle d'oreille de Smart Zeroes dotée d'un système d'enregistrement, le casque audio avec des fonctionnalités de réalité augmentée d'Optinvent, la machine de 10-Vins qui permet servir, grâce à une puce, du vin au verre à la bonne température ou encore le sextoy relié à une application de lecture d'ouvrages érotiques de B-Sensory...

Services associés

Autre signal fort : la création à Rennes par d'anciens ingénieurs du centre de R&D de Renesas, de plusieurs startups autour des objets et des capteurs intelligents comme Nemeus, EsoftThings ou

encore Wi6labs. Car au delà des objets purs, des parts de marchés sont aussi à capter sur les services associés. Avant l'été, l'angevin Qowisio a signé une belle levée de fonds de 10 M€.

Au-delà des objets et des services, l'enjeu est aussi à la collecte et l'analyse des données

Objectif ? Lancer en France un premier réseau public bas-débit et longue portée dédié aux objets connectés. Et la société, qui déjà déployé une vingtaine de réseaux privés au Moyen-Orient et en Afrique, veut aller encore plus loin avec une offre intégrée, regroupant l'objet, la solution applicative et la connectivité.

Au delà des objets et des services, l'enjeu est aussi à la collecte et l'analyse des données. Et là aussi, plusieurs en-

treprises sont dans la course : Cityzen data, société-sœur de Cityzen sciences, le leader français du textile connecté soutenu par à Eolane, Kerhis et une dizaine de PME bretonnes autour du projet Domopig destiné à valoriser des données collectées dans les élevages porcins...

Si tous les territoires revendiquent des pépites dans cette filière, c'est incontestablement Angers qui se distingue en la matière. C'est en grande pompe que François Hollande y a inauguré en juin 2015 la Cité de l'objet connecté : 1 800 m² entièrement dédiés au prototypage, à la mise en série d'objets connectés et à l'accompagnement d'entreprises porteuses de projets. La Cité, qui fait partie du plan de relance de la nouvelle France industrielle, a mobilisé 3 M€ d'investissement sur 3 ans. Et tout cela, sous l'égide d'Eolane, qui en est l'actionnaire majoritaire. Car si l'innovation vient souvent des startups, les grands-groupes et les ETI ne sont jamais bien loin. **M.L.M.**

EN BREF

**222 Business Pool,
entre Lannion et Paris**

Anticipa, la technopole de Lannion (22) a lancé un accélérateur 100% business qui accompagne pendant 3 ans des startups dans leur développement commercial. Les premiers incubés sont Apizee, Ticatag et Athemium. 222 Business Pool met à leur disposition une direction commerciale, une ressource marketing et des bureaux partagés à Paris.

**Le Cyber Security Center
opérationnel à Vannes**

Le centre de formation, d'entraînement et de recherche en gestion de crise cybernétique mobilise 1,3 M€ d'investissement sur 3 ans. L'Université de Bretagne sud est soutenue par l'IUMM et les collectivités territoriales. L'objectif ? Outiller la formation d'ingénieurs en cyber-défense, soutenir les programmes de R&D de l'UBS et proposer des services et formations aux entreprises.

**Lancement d'Atlantic
2020**

Cette initiative collective vise à faire de la région Pays de la Loire, une référence dans les sciences et usages du numérique à l'horizon 2020. Cette ambition s'articule autour de trois axes : la recherche, la formation et l'innovation. 3 M€ sont engagés par la région, 1 M€ par les fonds européens. D'ici à 2020, Atlantic veut générer, par effet levier, 50 M€ d'investissements dans l'informatique, le numérique et la cybernétique.

**Brest et Angers
dans la French Tech**

Après Rennes et Nantes, Brest a été labellisée Métropole French Tech le 24 juin 2015. Rétroquée fin 2014, Brest présentait pour cette seconde vague de labellisation une candidature plus étoffée, intégrant les villes de Lannion, Morlaix et Quimper. Angers, obtient le statut d'écosystème thématique pour le secteur de l'internet des objets.

Maîtriser les dépenses d'énergie, nouvel axe de R&D

ECONOMIE A l'heure de la Cop 21, une seule question se pose : comment maîtriser sa consommation d'énergie ? Plusieurs entreprises de l'Ouest ont leur réponse pour les particuliers comme les professionnels.



Les compteurs Linky d'ERDF permettront aux particuliers de mieux connaître leurs consommations électriques.

Faire des économies d'énergies est un enjeu majeur. En la matière, plusieurs acteurs proposent au grand-public comme aux entreprises de simplifier ces démarches. A commencer par Qivivo, qui a développé un thermostat intelligent, capable de gérer en temps réel et en fonction des conditions météo le système de chauffage d'un logement. La PME nantaise a levé 900 k€ auprès de Go capital amorce et de Saint-Gobain, un partenaire de choix pour accélérer sa distribution sur le marché des professionnels. Aux particuliers, Qivivo (22 salariés) propose aussi, sur abonnement, un service de préconisation de travaux pour améliorer la consommation énergétique de l'habitat. C'est aussi sur ce créneau que se développe le nantais EP. Le spécialiste des solutions digitales pour la rénovation énergétique veut simplifier à l'extrême ce process, avec une plateforme permettant d'établir en 3 minutes un diagnostic thermique de son habitation, d'être mis en relation avec des artisans et conseillé sur les aides financières à solliciter. EP commercialise son offre en marque blanche en BtoBtoC en se

commissionnant sur le coût des travaux. Et le modèle fonctionne : la société de 50 salariés affiche un chiffre d'affaires de 10 M€. Et compte aller encore plus loin, avec le soutien du groupe mutualiste MGEN qui a investi plus d'1,6 M€ au capital de la société pour accompagner le lancement d'une offre grand-public.

Les industriels aussi

La maîtrise de l'énergie concerne aussi les industriels, secteur que cible le rennais Energiency avec son logiciel d'analyse de données liées à la performance énergétique industrielle, commercialisé depuis mi-2014. Compatible avec les capteurs de l'Internet des objets, la plateforme est aussi capable de prédire les consommations selon les activités des industriels. Si Energiency (10 salariés) a noué un partenariat industriel avec le groupe agroalimentaire Triballat Noyal, la startup cible d'autres secteurs consommateurs en énergie comme l'automobile, la papeterie ou la logistique.

M.L.M.

10€

hors série annuel de la lettre api

l'année éco de l'ouest 2015



atlantique presse information

ENQUÊTE

Cap vers l'après-carbone

- Un an d'actualité économique
- Les projets urbains et immobiliers
- Les nouveaux dirigeants
- Les 250 premiers groupes de l'Ouest

ellisphère

Au cœur de l'intelligence BtoB



www.agence-api.fr

ENQUÊTE *cap vers l'après-carbone*



La collecte, le traitement et la revalorisation des matelas est une nouvelle activité génératrice d'emplois pour Envie 2E Recyclage.

➔ **ÉCONOMIE CIRCULAIRE**

A Rennes, Envie redonne une seconde vie aux vieux matelas

RECYCLAGE Après une expérimentation de deux ans, l'entreprise d'insertion vient d'être retenue par Eco-mobilier pour un contrat de 4 ans.

Le recyclage de literies est un nouveau créneau de diversification pour Envie 2E Recyclage Bretagne, spécialisée dans la collecte et le traitement des déchets électriques et électroniques. En partenariat avec Véolia Bretagne, elle vient de remporter un contrat pour Eco-mobilier. D'une durée de quatre ans, il démarre début 2015. Pour une zone incluant la Bretagne, la Mayenne, le Calvados et la Manche, le rennais chargé de séparer les constituants des matelas et de mettre en filière de recyclage ses fractions pour une revalorisation. Ce contrat fait suite à une expérimentation menée depuis deux ans par l'entreprise d'insertion. « Nous avons travaillé sur le démantèlement

et le recyclage de literies récupérées en bennes, en déchetteries ou auprès de points de collecte dédiés », explique Ludovic Blot, directeur de Ressources T (100 salariés, dont 57 en insertion - 5,5 M€ de CA), ensemblier solidaire regroupant les trois entreprises rennaises du réseau Envie.

Quatre matières récupérées

95 % de la matière des matelas peut être valorisée lorsqu'ils sont collectés en haut de quai, c'est à dire protégés. Le taux est de 40 à 80 % lorsqu'ils sont récupérés avec d'autres déchets ou dégradés par la pluie par exemple. Quatre types de matières sont extraites : du latex, de la

mousse polyuréthane, de la ferraille et du textile en mélange. « Il s'agit alors de trouver une filière pour chacune. Le textile peut être utilisé en isolant pour le BTP. » Le latex est recomposé, la ferraille repart dans le circuit ferreux et la mousse est transformable en niches pour chien ou en sièges auto. En moyenne sur cette expérimentation, Envie a traité 20 tonnes de matelas par an. Le contrat pour Eco-mobilier porte sur un volume de 1 000 tonnes par an au démarrage, et 4 000 tonnes à terme. 16 emplois seront créés d'ici à 4 ans, et 600 k€ investis dès 2015 dans l'outil industriel. Et une seconde ligne devrait suivre lorsque les 2 000 tonnes seront atteintes. **M.L.M.**

ENQUÊTE cap vers l'après-carbone

→ ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Les Recycleurs bretons revalorisent les bateaux de plaisance

PLAISANCE Le groupe finistérien veut accélérer sur le retraitement des bateaux en fin de vie avec un réseau de partenaires sur l'Arc Atlantique.



© Les Recycleurs bretons

Les Recycleurs bretons dispose du Terminator, une broyeuse itinérante qui permet de diviser par 10 le volume d'une coque.

La démolition de navires n'est pas une activité nouvelle pour les Recycleurs bretons. Le groupe finistérien traite une centaine d'unités par an, avec des références comme le TK Bremen, cargo échoué au large du Morbihan en 2011.

Mais il veut accélérer notamment sur la plaisance, avec la création d'un réseau de partenaires pour

collecter et traiter les bateaux hors d'usage.

40 partenaires

Quelques mois après son lancement, le réseau regroupe une quarantaine de partenaires sur les côtes de la Manche et de l'Atlantique : professionnels du nautisme, capitaineries, ports à sec, assureurs, clubs de

voile... L'objectif ? Faciliter la démarche aux propriétaires en leur proposant une solution de collecte locale. Les bateaux sont alors déconstruits dans les centres de traitement du groupe : les matériaux sont triés et les polluants extraits des navires. Au sein du centre de tri de Guipavas, les matériaux non recyclables sont valorisés en un combustible solide de récupération destiné aux industries et aux cimenteries. « Les coûts de logistique et de manutention sont très onéreux, le réseau de proximité permet de limiter les coûts », explique Pierre Rolland, PDG des Recycleurs bretons. Pour un navire de 4 à 6 mètres, la prestation est facturée 500 euros à son propriétaire. Un potentiel de 10 000 unités est estimé en Bretagne et le groupe table sur 1 700 bateaux traités par an. **M.L.M.**

Basé à Guillevin, les Recycleurs bretons est spécialisée dans la collecte et la valorisation des déchets. La PME emploie 115 salariés pour un chiffre d'affaires de 23 M€ en 2013.

Des process mutualisés sur le port de Saint-Nazaire



© Nantes Saint-Nazaire Port - André Bocquel

Dès 2015, des entreprises de la zone portuaire de Saint-Nazaire, Montoir-de-Bretagne et Donges s'engageront dans une dynamique d'écologie industrielle.

Comment des entreprises implantées sur une même zone industrielle peuvent-elles ensemble réduire leur impact environnemental ? C'est la question que se pose depuis six mois la communauté d'agglomération de Saint-Nazaire (44). La Carène, en partenariat avec le Grand port maritime, a lancé une étude financée par l'Ademe sur la zone portuaire de Saint-Nazaire, Montoir-de-Bretagne et Donges. Elle a proposé aux entreprises d'établir un bilan des flux entrants et sortants : déchets, services, eau et énergie ont été pris en compte. 25 % des entreprises de la zone se sont lancées dans cette démarche : des PME mais aussi les grandes sociétés du bassin portuaire, soit 50% des effectifs salariés de la zone. L'objectif ? Créer des synergies entre les sociétés afin de réduire leur empreinte environnementale et les coûts de ces services. Les résultats définitifs de l'étude seront connus début 2015, mais des axes de coopération se dessinent déjà : mutualiser des centres de tri ou de stockage des déchets, créer des réseaux de chaleur partagés ou encore réincorporer l'eau chaude rejetée par une société dans les process d'une autre entreprise... Les premières actions seront mises en places dès 2015. Puis un calendrier de mesures plus pérennes est prévu. **M.L.M.**

Rennes et Nantes, labellisées métropoles de la French Tech

NUMÉRIQUE Rendre visible, notamment à l'international, les agglomérations françaises dynamiques sur le numérique : tel est l'objectif du label French Tech. Nantes et Rennes font partie des premières villes sélectionnées.



Les métropoles ont désigné leur bâtiment-totem pour la French Tech : les anciens halls Alstom sur l'île de Nantes et le Mabilay en centre-ville de Rennes.

Attendue depuis plusieurs mois, la décision est tombée mercredi 12 novembre 2014 : Rennes et Nantes font partie des neuf métropoles labellisées French Tech. 15 agglomérations s'étaient portées candidates à la labellisation dont Brest. La ville espère être sélectionnée lors d'une seconde vague de labellisation. Pour Nantes et Rennes, c'est sans surprise que l'on voit leur logo s'afficher sur la carte publiée en guise d'annonce sur Twitter par Axelle Lemaire, la secrétaire d'État au numérique. Le match était presque joué d'avance. Un arbitrage politique consensuel sûrement, même si les deux villes ont su mettre en avant leurs indéniables atouts et leurs projets, dignes de la Silicon Valley et de ses start-up florissantes.

La culture numérique pour tous à Nantes

Du côté de Nantes, on met en exergue la dynamique événementielle, portée par le Web2Day et la récente Digitale Week, et un écosystème « varié et structuré ». L'ambition de la ville ? Une

politique coopérative « à la nantaise » axée sur la culture numérique pour tous, avec la création de 10 000 emplois dans la filière d'ici à 10 ans, des accélérateurs adossés à cinq filières d'avenir comme l'hôpital ou l'usine du futur... Et tout cela avec l'île de Nantes et son futur quartier de la Création pour centre névralgique.

L'innovation technologique à Rennes

À Rennes, on n'est pas non plus en reste sur les projets de développement. 10 000 emplois dans 10 ans, c'est aussi l'objectif annoncé. Avec un rééquilibrage au profit d'emplois « business ». Car Rennes se positionne, à juste titre, comme l'un des leaders sur la R&D et l'innovation technologique : l'IRT B-Com, les centres d'Orange ou de Technicolor sont là pour le prouver. Associée à Saint-Malo, la ville, où beaucoup d'associations font vivre la filière numérique, mise sur quatre filières où elle est déjà bien engagée : la cybersécurité, les contenus audiovisuels, la e-santé et la médiation urbaine par le

numérique. Et établira le siège de sa French Tech au sein du Mabilay en centre-ville.

Tout est à faire

Cette course à la labellisation n'était qu'une première étape. Les métropoles labellisées doivent maintenant se mettre en réseau pour former un collectif national. Les acteurs du numérique nantais et rennais se congratulaient réciproquement sur Twitter. Demain peut-être proposeront-ils des projets en commun... **MAUREEN LE MAO**

CHIFFRES-CLÉS

Cumul des levées de fonds des entreprises du numérique entre 2011 et 2013 :

Nantes :

- 7,6 M€ en amorçage sur des tickets < 1 M€
- 5,6 M€ sur des tickets entre 1 et 10 M€

Rennes :

- 7,8 M€ en amorçage sur tickets < 1 M€
- 5,5 M€ sur des tickets entre 1 et 10 M€

EN BREF

**Des Google Glass
au bloc opératoire**

Le 14 février 2014, Philippe Collin, chirurgien au CHP Saint-Grégoire à Rennes (groupe Vivalto Santé), a effectué une opération chirurgicale équipée des lunettes connectées Google Glass. Lors de cette opération, une première mondiale, ses gestes ont été transmis en direct à une équipe de médecins au Japon. Deux PME rennaises ont collaboré à ce projet : AMA et Eliga.

Akeneo lève 1,8 M€

La start-up nantaise a signé sa seconde levée de fonds à la rentrée 2014 auprès du fonds Alven capital. Fondée début 2013, Akeneo développe un outil de Product Information Management innovant, basé sur une solution open-source. Aujourd'hui, la start-up (16 salariés) veut accélérer son développement à l'international. Elle vise les 20 M€ de CA à 3 ans.

**Eon Reality
s'installe à Laval**

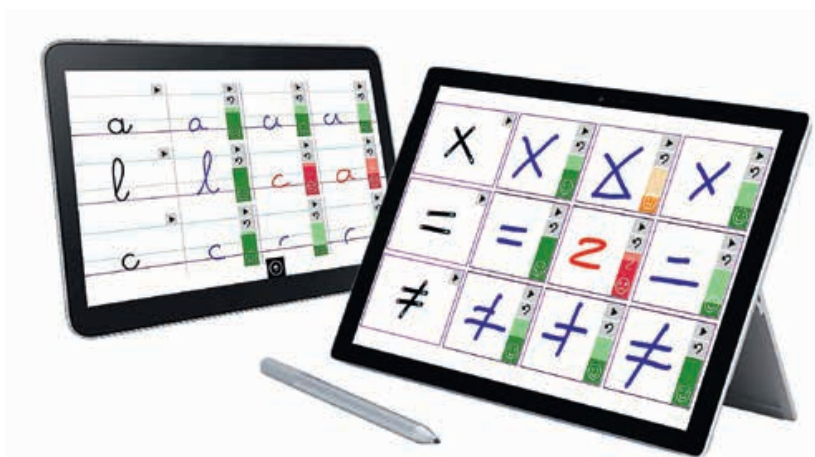
La société californienne vient d'inaugurer un centre technologique dédié à la réalité virtuelle et augmentée. De 4 salariés aujourd'hui, elle prévoit d'accueillir 60 salariés dans les trois ans et 150 dans cinq ans. 9 M€ d'investissements sont planifiés par Eon (450 salariés) pour cette implantation. La société entend réaliser, en France, entre 4 et 6 M€ de CA sur son premier exercice commercial en vente d'applications, de logiciels et en prestation de services.

Ticagat séduit Atoll

La start-up de Lannion, qui a développé le porte-clés connecté Ti'be, a fourni une carte électronique pour les lunettes connectées Téou d'Atoll. Il s'agit d'une adaptation de la carte du Ti'Be : la pile a été remplacée par une batterie rechargeable par induction. Les lunettes peuvent être géolocalisées sur un smartphone dans un rayon de 40 mètres.

L'école de demain sera digitale

INNOVATION Exit l'ardoise et le feutre effaçable. Demain, les écoliers apprendront à écrire sur des tablettes tactiles, un stylet à la main. Et cela grâce à une innovation 100 % bretonne.



Prototypage de « l'ardoise numérique » dont l'application est développée par Script & Go.

Script & Go est l'un des 10 lauréats de l'appel d'offres "Services et contenus numériques innovants pour les apprentissages fondamentaux à l'école". Son projet Intuiscript a été sélectionné à l'automne 2014. Cette application d'apprentissage de l'écriture sur tablette a été mise au point avec Intuidoc une équipe de l'Irisa, un laboratoire commun à l'Insa de Rennes et à l'Université de Rennes 1. Une équipe avec laquelle la PME rennaise a signé un transfert de technologie en 2010. Concrètement, Intuiscript est un logiciel permettant de concevoir un cahier numérique sur tablette, basé sur une inte-

raction au doigt et au stylet. Il servira à accompagner les enfants de 3 à 7 ans dans l'apprentissage de l'écriture. Les enseignants pourront composer leur cahier numérique et individualiser les cours à partir d'un fond pédagogique. Un moteur de reconnaissance corrigera automatiquement le travail de l'élève. « L'idée est de mettre en place des classes immersives pour la promotion des outils numériques à l'école et le développement de nouveaux usages », explique Benoît Jeannin, le PDG de Script & Go.

Expérimentation dès mai 2015

D'une durée de 32 mois, le projet Intuiscript démarre en janvier 2015. Et mobilisera une dizaine de personnes, dont deux ingénieurs-docteurs recrutés par l'Insa de Rennes. L'expérimentation, en partenariat avec Microsoft, se déroulera dans les écoles bretonnes dès le mois de mai. 1 000 élèves répartis sur les quatre départements de l'académie de Rennes seront concernés. L'étude sera épaulée par le Loustic, plateforme bretonne de recherche pluridisciplinaire sur les usages des technologies de l'information et de la communication.

M.L.M.

LES SCIENCES EN RÉALITÉ VIRTUELLE

Clarite, la plateforme technologique de Laval a mis au point Virtuali teach. Ce projet pédagogique de 3 ans (3 M€ de budget) utilise des équipements de réalité virtuelle pour faire comprendre aux élèves des phénomènes non visibles (résistance des matériaux, pression d'un fluide dans une canalisation, inertie thermique...). Depuis la rentrée 2014, il est déployé à titre expérimental dans 10 lycées en Pays de Loire, en Bretagne et en région parisienne.

EN BREF

Socomore s'associe avec Silimet

Le groupe vannetais va qualifier et industrialiser un procédé de fabrication de poudres par plasma mis au point par la start-up bordelaise Silimet, et destiné à l'impression 3D pour le secteur aéronautique. Via ce partenariat, Socomore (180 salariés - 40 M€ de CA) entend valider le procédé "green titanium" pour la production de poudres de titane par recyclage de copeaux d'usinage.

La rénovation et l'architecture

Ouest Gravure a acquis pour 100 k€ une imprimante 3D industrielle lui permettant de remplacer des technologies existantes pour produire en volumes importants des panneaux en relief et en braille. La machine travaille sur une poudre composite durcie ensuite à la cyanolite. La PME d'Angers (20 salariés - 2,6 M€ de CA) cible aussi les architectes et les designers sur des maquettes 3D.

La Famip opte pour la fusion-laser

La PME de Vitré (35) a investi 850 k€ pour intégrer la fusion-laser à ses process. Cette technologie de fabrication additive pour les moules en métal doit permettre à la Famip (24 salariés - 3,3 M€), spécialisée dans les moules pour l'injection plastique, de se développer sur des marchés plus qualitatifs et se démarquer de la concurrence.

L'impression 3D à base d'algues

Les brétiliens Algopack et le Fabshop commercialisent depuis le printemps 2014 un matériau innovant pour l'impression 3D conçu à base d'algues cultivées et récoltées en Bretagne : le seaweed filament (SWF). Les deux partenaires présentent ce nouveau matériau écologique comme une première mondiale. Le SWF a nécessité un an de R&D.

L'impression 3D se démocratise

PROTOTYPAGE Une voiture conçue en 48h, 10 maisons construites en 24h en Chine, une prothèse de super-héros pour un enfant handicapé... C'est désormais possible grâce à la baisse des prix de l'impression 3D.



Le Fabmake de l'IRT Jules Verne est doté d'une vingtaine de machines outils de prototypage rapide.

En vogue, l'impression 3D est présentée comme une révolution. Pourtant ce procédé de prototypage rapide n'est pas récent. « La révolution ? Ce n'est pas la technologie. C'est sa démocratisation », explique Olivier Dairien, le manager du Fabmake de l'IRT Jules Verne. Et cela ne fait que commencer. En 2009, puis en février 2014, deux brevets sont entrés dans le domaine public. Conséquences ? Le nombre d'imprimantes sur le marché a été décuplé et les prix divisés par 10. Dans l'Ouest, on observe déjà un foisonnement autour de ces technologies. Ont ainsi émergé, ici et là, des ateliers de fabrication numérique, aussi appelés fablabs. Ouverts au public ou aux professionnels, ces espaces permettent de concevoir et de fabriquer des objets innovants. Et

cela, grâce à des machines à commandes numériques : imprimantes et scanner 3D, découpe laser...

Associatifs, privés ou publics

Ils sont portés par des associations comme Bug à Rennes, Ping à Nantes, des écoles comme Télécom Bretagne... Près de Saint-Malo, le Fabshop en a même fait, depuis 2012, son cœur d'activité. Revendeur d'imprimantes 3D, la start-up s'est lancée dans l'installation et la gestion de fablabs en propre ou pour des entreprises comme Renault à Guyancourt (78). Le Fabshop ouvrira courant 2015 un atelier de 200 m² à Paris en partenariat avec l'Ecole nationale supérieure de création industrielle. Ce projet était, fin 2013, l'un des 13 lauréats de l'appel à projet "Fab labs" du gouvernement. Comme l'a également été le Fabmake de l'IRT Jules Verne ouvert en septembre 2014 à Bouguenais (44). Doté d'une vingtaine de machines outils, le Fabmake cible principalement les projets orientés vers la création de valeur. Car l'impression 3D, en réduisant les coûts de R&D, permet de passer rapidement d'une idée à un objet. Et d'accélérer leur commercialisation... quitte à réadapter, en mode agile, le produit au retour du marché. **M.L.M.**

Répartition du marché mondial de l'impression 3D

- Electronique grand-public : 22 % ;
- Automobile : 16 % ;
- Biomédical : 17 %
- Aéronautique et spatial : 10 % ;
- Enseignement : 7 % ;
- Défense 5 % ;
- Architecture : 4 %.

(Source Xerfi. 2014)

10€

hors série annuel de la lettre api

l'année éco de l'ouest 2014

api

atlantique presse information

ENQUÊTE

Reconquête industrielle : l'Ouest en première ligne

- Un an d'actualité économique
- Les projets urbains et immobiliers
- Les nouveaux dirigeants
- Les 250 premiers groupes de l'Ouest

ellisphère

Au cœur de l'intelligence BtoB

www.agence-api.fr

ENQUÊTE reconquête industrielle

➔ HABITAT DE DEMAIN

Innover pour économiser en énergie

RENOVATION THERMIQUE DES BÂTIMENTS Sur un marché ultra-dépendant des initiatives gouvernementales, les acteurs de la rénovation thermique doivent aussi proposer les meilleures technologies pour faire croître la demande.



Avec son dispositif “J'éco-rénove, j'économise” et ses deux nouvelles primes, l'Etat veut inciter plus encore les particuliers à rénover énergétiquement leur logement. Et les PME régionales entendent bien capter des parts de marchés, sur un secteur où l'innovation est gage de différenciation pour séduire des consommateurs, prêts à réduire leurs consommations mais surtout leurs factures. Tout à l'Ouest, Qualiconfort s'est spécialisé dans l'isolation par soufflage et insufflation.

Bouteilles et pare-brise

La PME de Plouédern (29 - 50 salariés - 7,5 M€ de CA) utilise notamment la ouate de cellulose et le Supafil Cavity, une fibre minérale mixant bouteilles de verre et pare-brise concassés. Sa cellule de R&D interne a développé ce dernier isolant avec le groupe allemand Knauf Insulation.

Dans les Côtes d'Armor, Winco technologies joue la carte du chaud et du froid. La PME (20 salariés) a conçu un isolant thermique qui absorbe les excès de chaleur et les restitue quand la température baisse. Des micro-capsules intégrées dans l'enduit permettent à Enerciel de réduire les pics de froid et de chaleur jusqu'à 6°C.

Ecole de formation

Mais l'innovation ne s'arrête pas aux produits. « *L'innovation est à prendre au sens large, avec les axes commerciaux et la formation, dont l'importance est capitale* », insiste Marcel Torrents, président du directoire de Delta Dore (800 salariés - 119 M€ de CA) qui pilote avec Jacques Pestre de Saint-Gobain, le plan Rénovation thermique des bâtiments. Une tangente déjà prise par le mayennais Isore bâtiment (31 M€ de CA - 140 salariés). Le spécialiste de l'isolation par l'extérieur a créé en novembre 2012 sa propre école de formation.



Président du directoire de Delta Dore, le spécialiste de la gestion énergétique des bâtiments, Marcel Torrents co-pilote le plan dédié à la Rénovation thermique des bâtiments.

© Delta Dore

Dans le cadre du plan gouvernemental, Marcel Torrents ambitionne de mettre en place les premières actions dès 2014. « *Dans un esprit d'efficacité, il faudra travailler en concertation et utiliser ce qui existe déjà. Des nombreuses études ont été menées sur la rénovation, il faut s'attarder sur la mise en œuvre des préconisations et les freins.* » Avec un objectif affirmé : structurer l'ensemble de la filière, des industriels aux artisans pour développer la compétitivité française en la matière et des solutions exportables, notamment en Europe et en Asie, des problématiques sont similaires.

M.L.M.

Le pari breton de la rénovation par le bois

Le projet collaboratif Wood'ite va débuter début 2014 pour cinq ans. Retenu par l'Ademe dans le cadre des investissements d'avenir, Wood'ite bénéficiera de 3,1 M€ de subventions et d'avances remboursables sur un budget global de 10,9 M€. Porté par Bretagne sud Habitat et Abibois, il vise à industrialiser un processus d'isolation par l'extérieur à base de panneaux en bois pour la rénovation intégrant notamment la numérisation 3D des façades existantes. L'enjeu est ainsi d'aboutir à la préfabrication d'un procédé et de lancer une véritable filière industrielle de la rénovation par le bois.

ENQUÊTE reconquête industrielle

➔ **SANTÉ** DISPOSITIFS MÉDICAUX ET NOUVEAUX ÉQUIPEMENTS DE SANTÉ

Des opérations en chirurgie augmentée

A côté des réseaux et des images, l'IRT B-Com s'intéresse aussi à la e-santé. Car l'IRT entend dessiner les traits de la chirurgie de demain.



Créées en 2009 et incubées par Télécom Bretagne, les deux start-up brestoises Imascap et Ostonesys s'appuient sur les travaux du Laboratoire de traitement de l'information médicale de l'Université de Bretagne Occidentale. Ostonesys a mis au point une solution pour le traitement de l'arthrose précoce du genou. Cinq fois breveté, le dispositif composé d'une caméra effectuant des calculs 3D, d'un logiciel, d'un mini-implant et d'une instrumentation chirurgicale permet au chirurgien de réaligner de manière très précise le tibia et le fémur lors d'une opération. Cette station de navigation devrait entrer en phase d'industrialisation courant 2014 après plusieurs mois de tests en France et aux Etats-Unis. Une solution qui a déjà séduit des business-angels de la santé, puisqu'Ostonesys a levé 200 k€ en juillet 2013.



La réalité augmentée au bloc opératoire rend les opérations moins invasives pour les patients.

© Fred Pieau pour B-Com

Opérations moins invasives

Certifié CE et Iso 13485 depuis juin, le système d'assistance à la chirurgie orthopédique de l'épaule d'Imascap (7 ingénieurs), est actuellement testé à Lyon et Nice. « Nous travaillons sur la certification américaine et préparons les accords pour des évaluations dans plus d'une dizaine d'autres centres médicaux dans le monde », explique

Jean Chaoui, le PDG. Avec l'appui d'un partenaire industriel, Imascap entend commercialiser sa solution courant 2014. Le dispositif breveté permet au chirurgien d'obtenir une vue 3D du patient, de ses gestes et de ses instruments. Et donc de traiter avec une meilleure précision des cas plus complexes, tout en rendant les opérations moins invasives. Des avancées technologiques qui séduiront les chirurgiens comme leurs patients. **M.L.M.**



HÔPITAL NUMÉRIQUE

Etiam s'impose auprès de l'Armée



© Etiam

Les logiciels d'Etiam permettent l'échange et le partage sécurisés d'images médicales.

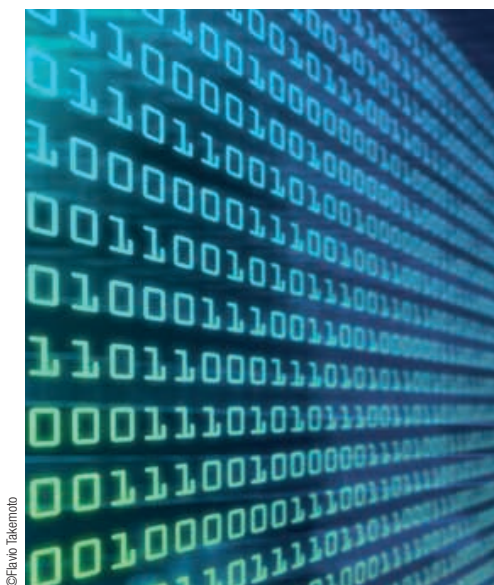
« C'est notre plus gros contrat à ce jour », indique Georges Le Goualher, directeur marketing d'Etiam, qui estime les retombées en termes de chiffre d'affaires à plus de 2 M€. Spécialisée dans l'édition de logiciels pour l'échange d'images et de documents médicaux numériques, la PME rennaise a remporté mi-septembre un appel d'offre de la Direction générale de l'armement (DGA). Via Cassidian, la division défense et sécurité d'EADS, Etiam va fournir à la DGA sa solution Etiam-connect. Cette plateforme de télé-expertise permet aux établissements médicaux d'échanger de manière simplifiée et sécurisée des images de tous types : photos, scanners, IRM... D'ici à 2015, la plateforme reliera, via les réseaux de transmissions militaires satellitaires, les Opex (sites d'opérations extérieures) et les neuf hôpitaux d'instruction des armées français. Dans le civil, Etiam-connect est déjà déployé auprès de 150 établissements, soit trois millions d'images échangées par mois. Au vu des appels d'offres remportés, le réseau atteindra au moins 240 établissements reliés courant 2014. Etiam (50 salariés) a réalisé un chiffre d'affaires de 4,5 M€ en 2012. « Nous tablons sur une croissance de 30 à 40 % en 2013 ». **M.L.M.**

➔ NOUVELLES TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES

Prédicis prédit le comportement des clients



BIG DATA 2 800 milliards de mégaoctets (2,8 Zo) de données ont été produites en 2012. 40 Zo le seront en 2020. Prédicis s'attaque au marché gigantesque de l'analyse de données.



©Flavio Takemoto

Des milliards de données sont créées chaque jour dans le monde, l'enjeu étant maintenant de les analyser.

Bertrand Grèzes-Besset, co-fondateur de Prédicis avec Jean-Louis Fuccellaro affiche clairement son ambition. « Devenir leader mondial de l'analyse prédictive en environnement client ». Ces deux ex-cadres d'Orange, aux parcours internationaux, ont lancé leur start-up en juillet 2013 à Lannion (22). Ils commercialisent une solution d'analyse des données clients dédiée aux environnements big data. « En analysant les données de leurs clients les grands comptes peuvent anticiper leurs comportements, les stocks, les actions marketing, les failles contractuelles, détecter les fraudes.... Nous visons le secteur des télécoms, de la distribution, du e-commerce et de la banque-assurance ». Leur solution se base sur un moteur développé par une équipe de R&D d'Orange à Lannion. « Nous avons acquis une licence exclusive d'exploitation de cette solution jusque là utilisée en

interne par Orange avec un transfert de savoir-faire. »

Des emplois à Lannion et Paris

Avec une technologie opérationnelle, les dirigeants entendent signer rapidement des premiers contrats, mais aussi séduire des intégrateurs via des partenariats. D'ici à trois ans, la start-up vise, sur un marché international, un chiffre d'affaires de 10 M€. Si Prédicis a ouvert début septembre un bureau à Paris, la stratégie est précise : « le pôle commercial et les services comme l'assistance technique seront à Paris. Mais la direction technique, marketing et le siège social resteront implantés à Lannion. » Aujourd'hui, la start-up emploie une dizaine de personnes. Elle totalisera, à terme, une cinquantaine d'emplois dont une vingtaine basés en Bretagne. **M.L.M.**

Le financement participatif a le vent en poupe

RENNES Alors que le brestois Octopousse a été absorbé en mai 2013 par Ulule, leader parisien du financement participatif en Europe, d'autres acteurs naissent dans l'Ouest sur ce marché.



© Pascal Baudry

Tracers Technology est la première société présente sur MyNewStartup : la start-up veut y lever 500 k€.

Lancées à l'automne 2013 par de jeunes entrepreneurs, MyNewStartup et WeDoGood surfent toutes les deux sur la vague du crowdfunding: celle qui donne à des particuliers la possibilité de soutenir financièrement des entreprises et des porteurs de projets. Et chacune a ses spécificités. Le rennais WeDoGood relaie uniquement des projets "utiles": « ceux qui ont un impact positif en termes d'emplois, d'insertion, de développement durable ou encore de lien social », détaille Jean-David Bar, co-fondateur de la plateforme, qui vise des financements inférieurs à 100k€. Avec MyNewStartup, Thomas Derosne met la barre plus haut. « Nous nous intéresserons à tous les secteurs, à des sociétés en amor-

çage ou en développement et sur des tickets compris entre 50 et 500 k€ ». Et le premier dossier proposé aux investisseurs est Tracers Technology. La start-up vendéenne veut lever 500 k€ pour industrialiser son système de code-barres intelligent pour la traçabilité du froid.

Des mises à partir d'1€

En matière de crowdfunding les possibilités sont multiples. Pour toucher un large spectre d'investisseurs, MyNewStartup propose un achat par anticipation à partir d'1€ ou une entrée au capital dès 1000€. Du côté de WeDoGood, les actionnaires peuvent intervenir à partir de 10€ et bénéficier d'un retour en dividendes. Et les deux start-up se rémunèrent via une commission. Un pourcentage justifié par l'accompagnement proposé aux entrepreneurs. « Nous mettons à leur disposition des outils de communication et nous faisons aussi l'interface avec les actionnaires, que la société WeDoGood représente », explique Jean-David Bar. Il ne reste plus qu'à convaincre les particuliers d'ouvrir leur portemonnaie. **M.L.M.**

CHIFFRES-CLÉS

En France, au premier semestre 2013, 33M€ ont été collectés auprès de 503 395 personnes pour 23 953 projets de toute nature. En 2012, ce montant n'était que de 25 M€ pour 17 518 projets soutenus par 299 347 personnes. (source: Association financement participatif France)

EN BREF

Isocycle veut industrialiser son vélo pliant

Pour passer du prototype à l'industrialisation de son vélo pliant urbain, la société rennais Isocycle a choisi de s'appuyer sur la plateforme de financement participatif Wiseed pour lever des fonds. L'appel au financement est encore en cours, mais le vélo Weelin devrait être commercialisé en avril 2014 aux alentours de 1 500€.

Newind a levé 363 k€

Le bureau d'études de Trégueux (22), dédié à la récupération des énergies cinétiques a levé 363 k€ auprès des business angels d'Armor Angels, de Hofffields finance et de Wiseed. La société a développé L'Arbre à vent, une éolienne d'un nouveau genre qui s'adapte totalement à un environnement urbain.

Ledpower lève 920 k€

En mai 2013, le fabricant de tubes à led de Saint-Calais (72) a réussi à collecter 920 k€ s'ajoutant au 800 k€ déjà levés en septembre 2012. Ces levées de fonds et emprunt bancaire (4,1 M€ au total) vont permettre de déclencher le versement de l'avance remboursable de l'Etat de 2 M€ accordée en 2011 au titre de l'aide à la réindustrialisation. La PME avait aussi fait appel aux particuliers via la plateforme Finance utile, mais ce mode de financement n'a pas abouti.

Troovon veut accélérer son développement

La start-up nantaise a développé une plateforme interne d'échange et de vente de produits et de services, ciblant les sociétés, les comités d'entreprises et les parcs d'affaires. Pour accélérer, Troovon vient d'entamer une démarche de levée de fonds sur la plateforme nantaise de financement participatif MyNewStartup.

EN BREF

ILokYou cherche 500 k€

La start-up nantaise, qui porte la plateforme dédiée à la location et la revente d'objets et de services entre particuliers, cherche à lever 500 k€. La démarche a été initiée en septembre 2013, et l'opération, en discussion avec des fonds d'investissements et des business angels, devait être conclue début 2014. L'objectif ? Investir en marketing et lancer le service à l'international.

Lancement de Cocourse à Rennes

Lancé par Yohann Lesouef, Cocourse veut devenir le site de référence en matière de covoiturage des courses entre particuliers. Opérationnelle, la plateforme est en test depuis plusieurs mois dans la région rennaise auprès de magasins comme Décathlon, Ecomiam et du centre commercial Alma. Labellisé par la Novosphère, Cocourse accompagné par l'Annexe, le nouvel incubateur de la Cantine numérique rennaise.

Green Cove dans le giron de la SNCF

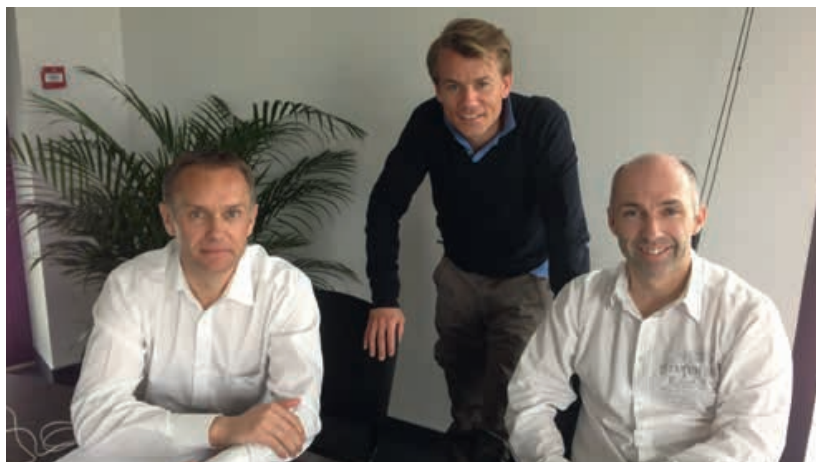
Green Cove, récemment acquise par Ecolutis du groupe SNCF continuera à se développer à Angers. La société, gestionnaire du site de co-voiturage 123envoiture.com, compte déjà huit personnes sur place dont Olivier Demaegd, son directeur général. A terme, la société pourrait atteindre une vingtaine de personnes.

Troovon signe ses premiers contrats

Troovon, la plateforme d'échange de petites annonces en interne pour les entreprises a signé un contrat avec la Tan. La société veut également se développer auprès des collectivités locales. Troovon a également entamé une démarche de levée de fonds participative sur la plateforme nantaise Mynewstartup.

Consommer, mais différemment

NANTES Face à un monde jugé parfois trop individualiste, un nouveau mode de consommation dit "collaboratif" émerge. Et les start-up du grand Ouest ne comptent pas passer à côté de ce nouveau marché.



Les fondateurs d'ILokYou, Édouard Dumortier, Charles Cabillic et Ronan Le Moal sont des entrepreneurs chevronnés convaincus de la puissance de la consommation collaborative.

La consommation collaborative est devenu un véritable phénomène de société. Celui où l'usage domine sur la possession, celui où l'on n'achète pas un l'objet ou un service mais simplement le droit de l'utiliser sur un temps donné. Un marché sur lequel les start-up du grand-ouest veulent aussi se positionner. Lancé en avril 2013, ILocYou se présente comme le premier réseau social de la location et de la revente d'objets et de services entre particuliers. Derrière ce concept, trois entrepreneurs chevronnés, « convaincus de l'avenir de cette tendance de consommation » comme l'expliquent les co-fondateurs : Édouard Dumortier, ancien directeur d'Avis immobilier à Nantes,

Charles Cabillic le dirigeant du groupe brestois AC3 et Ronan Le Moal, directeur général du Crédit mutuel Arkéa.

Des retours économiques

Consommation collaborative certes, mais économie et business avant tout. Derrière ces start-up, des modèles économiques souvent déjà éprouvés. Un accès gratuit au service, mais des commissions prélevées sur les transactions pour ILocYou et Good Spot, start-up de Dinan lancée en mai 2013 qui mise sur le tourisme alternatif. Et des offres dédiées aux entreprises et aux collectivités pour Green Cove, le challenger angevin de Blablacar, racheté par la SNCF en septembre 2013. Opérationnel depuis mai 2012, Troovon cible le marché BtoB avec une offre sur abonnement. La start-up nantaise propose aux entreprises une plateforme d'échange de petites annonces en interne, où l'identité des utilisateurs est authentifiée. De quoi redonner confiance aux acheteurs et aux vendeurs, parfois échaudés par des transactions virtuelles et des arnaques bien réelles, mais qui changent néanmoins nos habitudes de consommation. **M.L.M.**

CHIFFRES-CLÉS DE LA CONSOMMATION COLLABORATIVE

52 % des Français de 15 à 75 ont déjà vendu un de leurs biens. 11 % affirment avoir déjà pratiqué l'échange ou le troc et 6 % ont déjà loué un bien à un autre particulier. 23 % des Français ont déjà participé à des achats groupés et 8 % d'entre eux pratiquent le co-voiturage. (Etude Ipsos/Ademe - Avril 2013)

EN BREF

Le Torc'h s'étioffe

La société d'Auray (56) a repris en juin les Transports Bouhallier (11,47 M€ de CA en 2011 pour un résultat net négatif de 446 k€) à Laval (53) et à Décines (69), en redressement judiciaire. 89 emplois sur 90 ont été sauvegardés. Cette croissance externe s'inscrit dans la logique de développement du groupe, totalisant 500 salariés pour 52 M€ de CA.

Grimaud se déploie en Poitou

Le transporteur de Fontenay-le-Comte (85) a repris le 1^{er} juin le poitevin Paulus Guillot, en redressement judiciaire. 27 des 30 salariés sont repris. Il apporte à son acquéreur un volume d'affaires de 2 à 3 M€, 2 000 m² d'entrepôts et une base idéalement placée sur les trajets Nord-Sud. Grimaud (100 salariés) a réalisé en 2012, un CA de 12,5 M€, marquant une hausse de 45 % sur deux ans.

Mousset poursuit sa diversification

Le vendéen a repris l'activité de transport d'Altead Pineau (85) représentant 99 salariés et 10,5 M€ de CA. Leader du transport en cours de ferme, de meubles, de déchets, Mousset (87 M€ de CA, 900 salariés) intègre 90 camions équipés de grues pour la livraison et l'auto déchargement de matériel pour la construction.

Routiers bretons investit

Le transporteur et logisticien transférera en mai 2014 son site de Saint-Herblain à Sainte-Luce-sur-Loire (44), passant de 1 200 m² à 3 000 m². La PME (300 salariés - 32 M€ de CA) a aussi investi pour son site de Bruz (35) dans deux lignes de convoyage de 31 mètres pour son activité de tri pour Coliposte, de grues pour la livraison et l'auto déchargement de matériel pour la construction.

Les pôles d'échanges multimodaux sur les rails

QUEST En prévision de la future Ligne à Grande Vitesse (LGV), les gares de Bretagne et de Pays de La Loire font peau neuve. Des projets de 10 à plus de 125 millions d'euros suivant les villes concernées.



La future gare de Lorient. Les autres plans d'échanges multimodaux : Brest, Quimper, Morlaix, Guingamp, Saint-Brieuc, Saint-Malo, Rennes, Redon, Vannes, Auray, Le Mans, Angers, Saumur, La Roche-sur-Yon, Nantes, La Baule-Escoublac.

A chaque ville ou presque son plan d'échange multimodal (PEM). D'ici à 2020, la plupart des gares du trajet de la ligne à grande vitesse en Bretagne et en Pays de Loire seront modernisées. L'objectif principal ? Absorber un trafic amené à croître massivement. En Bretagne, on estime ainsi que le nombre de montées et de descentes des TGV et de TER va être multiplié de 1,5 à 2,3 selon les gares d'ici à 2020. Mais les aménagements qui seront opérés dans le cadre des PEM visent aussi à favoriser l'interconnexion avec les autres moyens de transports comme les bus, les cars, les voitures et taxis, sans oublier les modes « doux » comme les vélos, aujourd'hui très en vue. A

Lorient par exemple, le projet de PEM prévoit de placer la gare au centre du dispositif des déplacements de l'agglomération : une gare routière sera créée et les liaisons vers l'aéroport facilitées. Une gare qui ne sera pas simplement rénovée mais totalement reconstruite au sud des voies pour une proximité avec l'hyper centre-ville.

Calendrier

La livraison de la nouvelle gare, de la passerelle et de la gare interurbaine est prévue pour 2017, à l'arrivée de la ligne Bretagne à Grande Vitesse. L'achèvement de la zone sud est attendue pour 2019 et la livraison globale du projet pour 2021. Le budget du projet est estimé à 58,38 M€, partagé entre Lorient agglomération (30,53 M€), la région Bretagne (11 M€), la ville de Lorient (10 M€), l'Etat (2,6 M€), la SNCF (2,53 M€), le conseil général du Morbihan (1,5 M€) et Réseau ferré de France (220 k€). Un projet d'ampleur pour la troisième agglomération de Bretagne (190 000 habitants) dont la gare principale devrait voir sa fréquentation passer d'1 million à 2,5 millions de voyageurs d'ici à 2020. **M.L.M**

CHIFFRES-CLÉS

- 11 projets de PEM en Bretagne et 6 en Pays de La Loire
- 3,4 Mds€ d'investissement pour la LGV financée à 43 % par RFF, 28,4 % par l'Etat et 28,4 % par les collectivités locales.
- 11 M€ de subventions de l'Union Européenne.

10€

hors série annuel de la lettre api

l'année éco de l'ouest 2013

api

atlantique presse information

ENQUÊTE

Produire ici c'est possible

LA PREUVE PAR NEUF
HISTOIRES D'ENTREPRISES

- Un an d'actualité économique
- Les projets urbains et immobiliers
- Les nouveaux dirigeants
- Les 250 premiers groupes de l'Ouest

coface SERVICES
Solutions de Credit Management

www.agence-api.fr

ENQUÊTE *cap vers l'après-carbone*

Il l'a installé au cœur de son nouveau show-room après des travaux d'agrandissement. La plomberie de Lassay-Les-Châteaux, labellisée Handibat, configure avec l'outil baptisé Arti'mersion, en temps réel et avec le client sa future salle de bain à l'échelle 1. L'installation de 40 000 euros réalisée par Realyz, une start-up de Laval, est qualifiée d'« unique en Europe pour une PME » par son dirigeant.

« Une installation unique en Europe pour une PME »

David Durand a formé son équipe de 10 salariés à cette nouvelle prestation. Arti'mersion écarte les risques d'erreur. « La précision est de l'ordre du centimètre ». L'artisan a opéré du même coup une montée en gamme pour disposer d'un large choix numérisé de matériaux, de formes et de couleurs pour personnaliser la salle de bains. Résultat : les chiffrages de devis ont doublé depuis la mise en service d'Arti'mersion et le carnet de commandes lui donne une visibilité de 8 à 10 mois.

Large clientèle

Car la société draine des clients de tout l'ouest : des professionnels de santé, des particuliers mais pas uniquement. Le dirigeant qui propose également des baignoires de balnéothérapie et de douches innovantes pour la chromothérapie reçoit la visite d'établissements hôteliers et de la clientèle huppée de la station thermale de Bagnole de l'Orne toute proche. Et le système immersif se prête à toutes les évolutions : « on peut avoir un son spatialisé », indique David Durand. Son seul regret : après avoir reçu la visite de quelques ministres du gouvernement et leurs chaleureuses félicitations, l'artisan n'a bénéficié d'aucun soutien financier, ni de l'Etat, ni des collectivités : « Je ne rentre dans aucune case ouvrant droit à des aides publiques » ! **OLIVIA BASSI**

➔ PERFORMANCE NUMÉRIQUE

Tribord mise sur son logiciel métier

ORGANISATION L'entreprise brestoise d'insertion, spécialisée dans la gestion des déchets et des déchetteries, a mis au point un logiciel et une application dédiés à son métier.



Le progiciel Symetri permet aux agents d'accueil de gérer complètement la vie quotidienne de la déchetterie.

« L'idée initiale était de former nos salariés à l'utilisation quotidienne d'outils numériques en vue de leur insertion dans le monde du travail. Nous n'avons pas trouvé de solutions complètes sur étagère répondant à notre demande, et avons choisi de développer notre propre outil baptisé Symetri », explique Ronan Le Guen, le président de Tribord. La société brestoise a constitué une équipe de quatre personnes chargée du développement informatique. Elle a mis au point un progiciel de gestion permettant aux agents d'accueil des déchetteries, via un PDA, de gérer la vie quotidienne du site. « Cela concerne la gestion des transports, le suivi de l'enlèvement des bennes ou la comptabilisation des dépôts des professionnels. » Les données sont transmises sur un serveur dématérialisé. Les collectivités, propriétaires des déchetteries, ont un accès en temps réel à ces statistiques et peuvent directement gérer la facturation des professionnels.

Proposer l'outil à des utilisateurs tiers

La quasi-totalité des 60 déchetteries gérées par Tribord en Bretagne et Loire-Atlantique est aujourd'hui équipée de Symetri. « C'est une démarche globale de l'entreprise. Le développement de cet outil nous a permis de mettre le numérique au cœur de notre travail », se réjouit Ronan Le Guen, qui note un taux de réussite quasi total à l'appréhension de l'outil. La PME (220 salariés dont 70% en insertion) veut aller encore plus loin et commercialiser sa solution à des déchetteries tierces. Cette démarche démarrera au 1^{er} semestre 2015 avec la création d'une nouvelle entité, filiale de Tribord. La société devrait atteindre 6 M€ de chiffre d'affaires en 2014. Avec la commercialisation de Symetri, Tribord vise un chiffre d'affaires de 7,5 M€ en 2017. **MAUREEN LE MAO**

Grandes écoles : le temps des rapprochements

QUEST Fusions et rapprochements se multiplient entre grandes écoles en France. Exemples dans l'ouest à Brest et Nantes.



La première rentrée de France Business School, qui intègre désormais l'Ecole supérieure de commerce de Brest, aura lieu en septembre 2013.

Dans le paysage des écoles de commerce, France Business School (FBS) se distingue, en sortant des banques d'épreuves traditionnelles. La fusion des ESC de Brest, Amiens, Clermont et de l'Escem de Tours-Poitiers est officielle depuis le 1^{er} janvier 2013, avec une première rentrée commune en septembre prochain. « Cela comprend la mise en place d'un concours commun et d'un programme «grade Master – Bac+5» identique, avec des spécialisations territoriales », précise Philippe Le Glas, le directeur de l'ex-ESC de Brest (880 étudiants, 30 professeurs). « Ce projet permet de conserver les ancrages territoriaux des établissements, tout en bénéficiant des forces d'un regroupement. » L'ESC de Brest était gérée par la CCIT de Brest. Son président Frank Bellion aujourd'hui vice-président de FBS (65 M€ de budget en 2013), fondé sous statut privé associatif. Dans le même esprit mais sous statut public, l'Institut mines-télécom a été créé en mars 2012. Dans l'Ouest, cette réorganisation concerne l'Ecole des mines à Nantes et Télécom Bretagne à Brest et Rennes.

Si chaque école garde sa structure propre, l'Institut devient l'un des premiers groupes nationaux dans le domaine de l'ingénierie, du management et de l'innovation. A Nantes, la stratégie est tout autre puisque ce sont des écoles de nature différentes qui se rapprochent.

Hybrider les formations

Le rattachement de l'école de management Audencia à l'école d'ingénieur Centrale a été annoncé début octobre 2012 par Frank Vidal, le directeur général d'Audencia Group dans une interview à l'agence de presse AEF. « Cela traduit notre positionnement stratégique : l'hybridation des formations. [...] L'ingénierie et le management répondent à une demande forte, notamment à l'international. » Cette alliance devrait être officialisée début 2013. Pour autant, les deux écoles qui ont adopté une gouvernance croisée, conservent chacune leur voie d'attribution des diplômes. Qui sera la prochaine à s'engager dans cette voie ? **MAUREEN LE MAO**

EN BREF

11,8 M€ pour agrandir l'IUT d'Angers

Les travaux d'agrandissement de l'IUT d'Angers sur le campus de Belle-Beille ont démarré mi-novembre. La première livraison est attendue pour août 2013. Le projet intègre la construction d'une extension et la restructuration de plusieurs bâtiments, dont la création de 1 500 m² supplémentaires. Cela permettra d'accueillir le département GE2I à l'étroit dans ses locaux et de créer des espaces de vie étudiante.

Un Labex Nantes-Rennes sur les maths

Le Centre de recherche et de formation en mathématiques Henri Lebesgue (CHL) a été inauguré le 23 novembre à Rennes. Centré sur l'étude des maths, l'exploration de leurs interactions et de leurs applications, il est doté de 7 M€ de 2012 à 2019 dans le cadre des investissements d'avenir. Le CHL regroupe dans le grand ouest près de 200 chercheurs, 100 doctorants et post-doctorants appuyés par 20 personnels administratifs.

L'ENS de Rennes autonome en 2014

En janvier 2014, l'antenne bretonne de l'École normale supérieure (ENS) de Cachan sera transformée en établissement autonome. L'antenne accueille près de 400 étudiants et compte actuellement 5 départements. Rennes sera la quatrième ENS en France. Elle verra s'ouvrir deux départements supplémentaires : «sciences de l'environnement» et «art et création numériques» et sera adossée aux deux universités rennaises.

EN BREF

Digitaleo investit 3 M€

Digitaleo, éditeur de solutions de marketing direct, déménagera début 2014. La PME (50 salariés) prendra possession de 1 300 m² de locaux, contre 600 m² aujourd'hui. Budget de cette opération ? 2,6 M€ pour l'acquisition et la rénovation et 400 k€ pour l'aménagement des locaux. Digitaleo veut recruter 90 salariés d'ici à 3 ans. En 2011, la PME a réalisé un CA de 3,2 M€. La PME devait dépasser les 5,8 M€ sur l'exercice 2012.

Activity lève 7 M€

Activity a finalisé en octobre une levée de fonds de 7 M€ auprès de d'Ecotechnologies, Electranova et de Truffle Capital, investisseur historique. La start-up de Lannion (15 salariés – 130 k€ de CA en 2011) a développé une plateforme de communication innovante et standardisée facilitant le pilotage à distance des appareils électriques. Cette opération vise à préparer le déploiement massif de sa solution.

iAdvize lève 1 M€

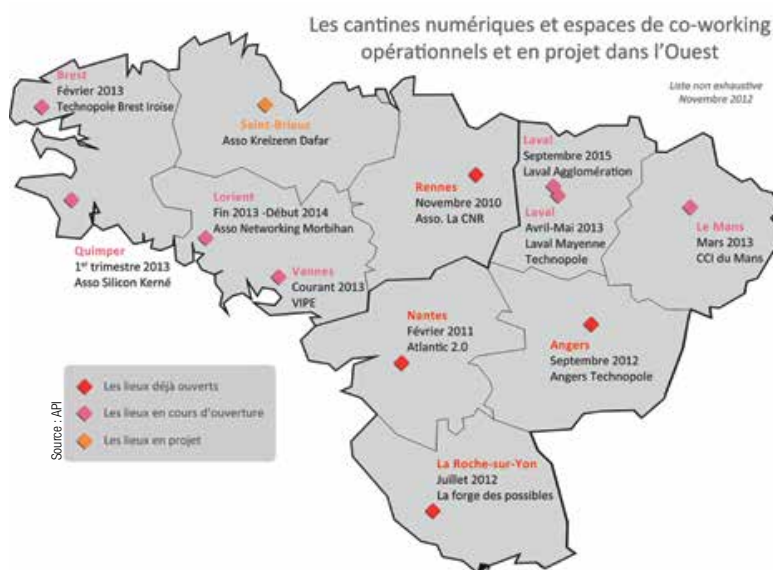
Spécialiste de la e-relation client, iAdvize a levé 1 M€ auprès d'Alven capital. La start-up nantaise avait déjà réalisé un premier tour de table de 100 k€ en 2010, quelques mois après sa création, auprès du fonds d'investissement Kima Ventures et de 3 business angels. iAdvize (20 salariés – 500 k€ de CA en 2011) entend accélérer son développement à l'international et étendre son offre. Son effectif devrait doubler d'ici à la fin 2013.

Mesmatériaux.com lève 1,25 M€

La start-up du Mans mesmatériaux.com (15 salariés) a bouclé une levée de fonds d'1,25 M€ auprès du fonds Cap Horn Invest, afin de recruter, développer le marketing et renforcer sa crédibilité financière (2M€ de CA en 2011). Plateforme d'intermédiation entre les particuliers et les professionnels des matériaux de construction, ses dirigeants visaient 5 à 6 M€ en 2012.

La multiplication des cantines numériques

OUEST Les lieux dédiés à la promotion de l'innovation numérique où l'on peut échanger et travailler ensemble fleurissent dans l'Ouest



Rennes a été la première ville de l'Ouest à inaugurer sa « Cantine » en novembre 2010. Souffler ses deux bougies, c'est aussi tirer un premier bilan. La Cantine (3 salariés) accueille en moyenne une animation par jour et 30 co-workers sont abonnés dans la durée. Le bilan est tout aussi positif à Nantes où les 5 salariés d'Atlantic 2.0 pilotent le lieu depuis près de deux ans. L'espace de co-working, qui vient de passer de 15 à 25 places, affiche un taux de remplissage de 80%. Ces chiffres donnent des idées à d'autres villes où des espaces de travail, d'animation et d'incubation liés au numérique commencent à voir le jour. Portés par des indépendants réunis en association ou par des structures publiques, tous ont leur spécificité. Laval Mayenne technopole ouvrira d'ici à avril-mai en centre-ville, un espace de co-working de 25 places adossé à une boutique de produits innovants mayennais. Plus à l'Ouest, où le projet brestois est porté également porté par la technopole avec le soutien des collectivités locales, la Cantine ouvrira en février au sein de la faculté

des Lettres. Le lieu devrait intégrer en 2015 le plateau des Capucins, un quartier en complète transformation. Mais il n'est pas question de le restreindre aux thématiques numériques : tout projet entrepreneurial mais innovant devrait pouvoir y trouver sa place. Un axe similaire a été également été retenu au Mans, au sein de la « Ruche numérique ».

Jeunes pousses prometteuses

Opérationnel début mars au cœur du centre d'affaires Novaxis, le lieu ouvrira également sa pépinière d'entreprises aux TPE et aux entrepreneurs porteurs de projets liés aux services aux entreprises. Grâce au TGV, la CCI du Mans espère capter, en plus d'un public local, des jeunes pousses parisiennes prometteuses. A Quimper aussi, l'association Silicon kerné veut mettre en valeur les compétences du territoire en ouvrant début 2013, un espace de co-working d'une vingtaine de places afin de rassembler un public assez large, des professionnels du web aux artistes et créatifs. **M.L.M.**