

L'ACTUALITÉ DES PME

BRETAGNE

L'équipementier auto Barre Thomas licencie 258 salariés

Le groupe rennais supprime un total de 309 postes. Les mesures d'accompagnement du plan de sauvegarde de l'emploi annoncé fin mars (départs en retraite et reclassements) n'empêcheront pas 258 licenciements secs. Barre Thomas, ex-CF Gomma, veut ramener son effectif global à 1.315 salariés d'ici à fin avril 2008.



AUCOUTURIER / ANDIA

Vulcania : pas encore l'éruption, mais un réveil

15 % de visiteurs en plus par rapport à 2006, avec une progression de 60 % pour les visiteurs originaires d'Auvergne... Une fois n'est pas coutume, Vulcania affiche de bons résultats. Le parc, en proie à de sérieux problèmes de fréquentation depuis plusieurs années, a subi, l'hiver dernier, un profond lifting pour 5,3 millions d'euros. Objectif : atteindre les 250.000 visiteurs cette saison.

PAYS DE LA LOIRE

Le Roy logistique double sa surface en Vendée

Le groupe rennais (60 millions d'euros de chiffre d'affaires) pourrait doubler pour 5 millions d'euros la capacité de sa plate-forme des Herbiers. « La décision sera prise d'ici la fin de l'année en fonction des prospects et des clients existants », a précisé Serge Rambault, directeur général. L'établissement vendéen compte 12.000 m² et 48 salariés.

AQUITAINE

Cogedim rachète le promoteur bordelais Efirom

Le poids lourd de l'immobilier (511,1 millions d'euros de chiffre d'affaires) reprend Efirom (11 salariés). Cogedim compte doubler son volume d'affaires en Aquitaine, et se fixe un objectif de 50 millions d'euros en 2008. Ce développement passera par un travail renforcé sur la deuxième et sur la troisième couronne de Bordeaux et sur le Pays basque.

Nature & Découvertes donne l'exemple en croissance durable

ÎLE-DE-FRANCE

L'enseigne prévoit quatre ouvertures de magasins cette année. Elle cherche à concilier expansion avec avancées sociales et protection de l'environnement.

Il existe des entreprises performantes, d'autres se préoccupent du progrès humain et — peu ! — sont soucieuses de l'environnement. Mais il n'existe qu'une seule société qui concilie ces trois aspects, c'est Nature & Découvertes », affirme François Lemarchand, PDG fondateur de l'enseigne. Il considère comme une chance d'avoir pu créer, en 1990, avec sa femme Françoise, l'entreprise dont ils rêvaient après d'autres expériences professionnelles.

« Nous voulions faire une entreprise qui servirait à l'éducation de nos quatre enfants et de tous les autres, et nous disposions tout à la fois des compétences nécessaires, d'équipes prêtes à nous suivre, d'argent et de convictions. » Leur conviction est que les enfants des villes ne connaissent rien à la nature et que, par conséquent, ils ne comprennent pas pourquoi ils devraient la protéger. François Lemarchand cite alors Cousteau : « On ne protège bien que ce que l'on connaît », et il ajoute : « Et que l'on aime ! ».

Dès sa création, Nature & Découvertes va s'employer à faire connaître



DR

N & D A ACHETÉ DES VOITURES HYBRIDES ET PRATIQUE LE FERROUTAGE POUR L'ACHEMINEMENT DE SES MARCHANDISES.

cette nature aux petits et aux grands. Et ça marche. Détenue à 80 % par son fondateur et à 12 % par le personnel, Nature & Découvertes a réalisé un chiffre d'affaires de 153,5 millions d'euros en 2006 avec 10 millions d'euros de bénéfices. Elle possède 61 magasins en France, deux en Belgique et en aura ouvert quatre en 2007. « Les entreprises sont faites pour durer, mais aujourd'hui elles sont gérées à court terme, regrette

L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 153,5 millions d'euros en 2006.

François Lemarchand. La gestion par les fonds d'investissement est aussi négative pour l'économie que la pêche à la grenade l'est pour l'écologie. » La société est parfois loin des ratios des autres enseignes. « 20 % seulement des gens qui entrent dans nos magasins achètent », reconnaît François Lemarchand, qui se dit « content de cela ». « Je mettrais volontiers des fauteuils dans les magasins pour que les gens restent. » Nature & Découvertes a distribué plus de 8 millions de tasses de thé l'année dernière...

L'enseigne multiplie les initiatives et les projets. Des ateliers pour enfants ou des balades sont organisés en partenariat avec plus de 1.200 associations, activités qui ont rassemblé 45.000 personnes en

2006. François Lemarchand est surtout fier de l'Université de la Terre, qui fait se rencontrer une fois par an économistes et écologistes autour de grands thèmes comme « Nourrir la Terre, nourrir les hommes » ou « Énergies du futur, futurs modes de vie ». Bref, rien que du politiquement correct... « Peut-être, mais ça favorise l'éducation, et donc le progrès. »

L'ESSOR DES VENTES

La réflexion a amené les employés de la société à développer de nombreux projets. Depuis janvier 2007, par exemple, les notes de frais sont établies en euros, mais aussi en CO₂ ! Une façon de prendre conscience de la contribution de chacun à la protection de l'environnement. La société a recruté une contrôleuse de gestion pour établir un bilan CO₂ et la comptabilité verte de l'entreprise. Elle a acheté des voitures hybrides et pratique le ferrouillage pour l'acheminement des marchandises.

Les ventes de Nature & Découvertes progressent d'environ 10 % par an. François Lemarchand opte pour une « croissance biologique », « c'est-à-dire en phase avec l'organisme vivant qu'est l'entreprise, explique-t-il. Il faut connaître les gens, les former... Si on va trop vite, on tue l'organisme ! ».

SOPHY CAULIER

UNE FONDATION POUR LA PROTECTION DE LA NATURE

La Fondation Nature & Découvertes est née en 1994, dès que la société a engrangé ses premiers bénéfices. Placée sous l'égide de la Fondation de France, elle reçoit chaque année 10 % des bénéfices de l'entreprise, soit 1 million d'euros en 2006. Depuis sa création, elle a bénéficié de près de 5 millions d'euros, qui lui ont permis de financer plus de 750 projets. La fondation finance des projets concrets de protection de la faune et de la flore. Loin des grands projets nationaux, elle soutient des

initiatives très locales qui bénéficient de quelques milliers d'euros seulement. En 2006, ont ainsi été soutenus des projets de création de trois microcorridors écologiques à Lille pour un montant de 6.000 euros, la réalisation d'un guide pour la création d'un jardin à papillons (9.500 euros)... En 2006, la fondation a innové en lançant une action d'urgence pour participer au financement d'un recours en justice contre l'abattage de 250 platanes centenaires en Midi-Pyrénées.



François Lemarchand, PDG fondateur de l'enseigne.

La PME en herbe

AmiKana BioLogics dans les starting-blocks

À MARSEILLE

La start-up ne sera créée que fin 2007, mais Pablo Gluschkof a déjà déposé deux brevets. Détaché du CNRS, le chercheur travaille dans un incubateur avec trois associés. « Nous avons besoin d'au minimum 1,5 million d'euros pour les trois premières années », explique-t-il. Il lui faudra, pour les obtenir, convaincre les fonds d'investissement de la rentabilité d'un procédé d'identification des virus résistants aux médicaments anti-sida.

Car les thérapies mises en place butent sur les mutations incessantes des virus, qui obligent le corps médical à changer régulièrement de protocole. 80 % des patients traités contre le VIH sont porteurs de souches résistantes à au moins un médicament. Il faut donc personnaliser les traitements après identification des virus mutants. Actuellement, cette détection est effectuée par phénotypage (lecture des gènes pour repérer les signatures mutantes). AmiKana propose d'identifier les résistances dans des conditions de laboratoires standards à l'aide de levure, un procédé moins onéreux, plus souple et plus rapide que les techniques proposées par les laboratoires sécurisés de type L3.

VIRUS RÉSISTANTS

La start-up entend mettre sur le marché des kits de diagnostic et des plates-formes de service. Les premiers permettront le suivi ou la mise en place d'une thérapie chez des personnes infectées par le VIH. Le nombre de malades traités augmente chaque année et se situe aujourd'hui à 1 million, ce qui représente un marché de 64 millions d'euros. La plate-forme « variants minoritaires » déterminera la résistance des virus. Le marché potentiel constitué des laboratoires hospitaliers est ici plus considérable, environ 180 millions d'euros.

Actuellement, le phénotypage permet l'identification des virus résistants quand le patient est déjà en échec thérapeutique. La levure le détectera en amont. Une seconde plate-forme, « Profiling », s'adressera à l'industrie pharmaceutique. Les clients pourront tester leurs futurs médicaments sur une banque de virus mutants.

GÉRARD TUR