

60 millions d'euros

LE COÛT DE LA FUTURE CITÉ DE LA GASTRONOMIE À RUNGIS

La future Cité de la gastronomie à Rungis, en banlieue parisienne, devrait voir le jour dans six ans pour un coût anticipé d'au moins 60 à 70 millions d'euros, selon le président de la région Ile-de-France, Jean-Paul Huchon. Il devrait com-

prendre une école de cuisine, un lieu d'exposition, des lieux de restauration et un centre multimédia. Le Conseil général du Val-de-Marne et la région investiront près de 25 millions d'euros mais des participations privées sont aussi attendues.



MAXPPP

L'Unesco célèbre les Ostensions limousines

LIMOUSIN — Les gigantesques processions organisées tous les sept ans dans le Limousin autour de reliques de saints locaux, et auxquelles participent jusqu'à 100.000 personnes, ont été inscrites au patrimoine immatériel de l'Unesco. La Fédération des confréries limousines cherchait à figurer sur la liste de l'Unesco depuis 2009.

Circet se renforce dans les réseaux télécoms mobiles

PACA

L'entreprise varoise a racheté la filiale France du groupe Camusat.

Le groupe espère devenir un acteur important du maillage numérique.

Paul Molga
— Correspondant à Marseille

Et de trois. Après Com Express et STA, l'intégrateur varois Circet vient de mettre la main sur la filiale France du groupe Camusat avec qui il collabore depuis plusieurs années. L'entreprise est historiquement spécialisée dans l'installation d'infrastructures de pylônes pour la téléphonie mobile. Elle emploie 180 personnes et réalise une trentaine de millions d'euros de chiffre d'affaires, principalement dans le Nord-Est et en Ile-de-France. « Avec cette acquisition, nous achevons le maillage territorial qui nous est nécessaire

pour réaliser le déploiement des réseaux fixes et mobiles à très haut débit », explique Philippe Lamazou, président de Circet.

Avec 113 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012 (+ 25 % depuis 2009), son groupe occupe une place significative sur le marché des réseaux de communication depuis vingt ans avec des compétences tournées vers la fibre optique et les équipements actifs en bout de ligne. Ses clients sont les opérateurs de télécommunications, les fabricants d'équipements, les grands comptes utilisateurs, les opérateurs d'infrastructures, la défense et de plus en plus les collectivités locales. « Avec le plan France très haut débit, leur demande va exploser », est persuadé le patron.

Partage des points hauts

L'acquisition de STA en 2011 a permis d'anticiper ce marché en intégrant un savoir-faire dans l'installation, la maintenance et l'exploitation des lignes de cuivre constituant le premier maillon des relations avec Orange dans le cadre de l'aménagement numérique du territoire. Cette stratégie a permis à Circet de signer ses pre-



Circet est spécialisé dans l'installation de pylônes pour la téléphonie mobile. Photo DR

miers contrats d'infrastructures avec des collectivités locales pour plus de 20 millions d'euros. Philippe Lamazou vise maintenant l'installation du très haut débit mobile porté par la 4G. Le seul marché du partage des points hauts auquel réfléchissent les opérateurs pourrait représenter un chiffre d'affaires annuel de 10 millions d'euros pour le groupe.

Dans les départements qui ont remis leur schéma de développement numérique, le montant unitaire des investissements se chiffre au minimum à 100 millions d'euros. « Nous espérons gagner sur ces marchés entre 20 et 30 millions d'euros de chiffre d'affaires », indique Philippe Lamazou. Avec plus de 7 % de résultat d'exploitation, l'entreprise a les moyens de financer ses prises de position pour atteindre, espère-t-elle, 200 millions d'euros de commandes en 2015. Sa dernière acquisition une fois digérée, elle compte se remettre en chasse. Une vingtaine d'entreprises, souvent familiales, opèrent encore le réseau cuivre de France Télécom pour un chiffre d'affaires variant de 3 à 30 millions d'euros. ■

La boulangerie Sicard triple ses capacités de production en Vendée

PAYS DE LA LOIRE

La société familiale investit 6 millions d'euros.

Elle augmentera sa production de préfeu, un pain à l'ail en plein essor.

Emmanuel Guimard
— Correspondant à Nantes

Le préfeu, spécialité boulangère vendéenne, prend une dimension nationale. Ce pain précuit à l'ail, surtout consommé à l'apéritif, est assez semblable au « garlic bread » anglais. Il

porte la croissance de Sicard. La société vendéenne en a rajeuni le conditionnement, prétranché en barquette, et multiplié les variantes... chèvre, tomate olive, et même boudin noir, sardine ou saumon. Pour répondre à l'essor de son produit phare, mais aussi à ses autres gammes de pain, Sicard vient d'investir 6 millions d'euros dans une usine supplémentaire à Saint-Jean-de-Beugné, sa commune d'origine. L'unité de 2.700 m² s'étend sur 4 hectares et s'accompagne d'une nouvelle génération d'outils de production permettant de tripler les volumes de pain, notamment en précuit frais. Le site produit 5 tonnes/jour.

Les nouveaux équipements permettent d'obtenir des produits de

type artisanal, cuits et précuits, de qualité et avec régularité tout en autorisant des cadences élevées, fait valoir l'entreprise. Elle a notamment investi dans une « diviseuse » capable de trancher les pâtes à pain fortement hydratées et fermentées et a acheté un four d'une capacité de 2.500 baguettes par heure.

Récupérer l'énergie

L'usine bénéficie en outre d'un dispositif de récupération de calories issues du compresseur frigorifique. Des investissements supplémentaires sont envisagés pour accroître la production de brioche (35 % du chiffre d'affaires). Dans cette autre spécialité vendéenne, Sicard s'est

placé sur les marchés de niche dont le bio, sur lequel la société fut pionnière, les labels rouges et produits IGP, gache ou boule de Noël...

Dans les trois à cinq ans à venir, Sicard envisage la création de 30 à 50 emplois même si Véronique Sicard, présidente du groupe fondé il y a quarante ans par ses parents, reconnaît que dans l'immédiat, « la priorité est de conserver les emplois ». Au total, Sicard compte 250 salariés dont 80 pour la partie industrielle et le reste dans les 30 points de vente à l'enseigne Roger Sicard.

Grâce au préfeu, l'entreprise vise un rythme de croissance de 15 % par an sur la base d'un chiffre d'affaires consolidé de 19 millions d'euros en 2012. ■

Les radios Telerad branchent les Américains

LA PME À SUIVRE AQUITAINE

Effectif : 83 salariés
Chiffre d'affaires : 9,5 millions
Activité : électronique

Pierre Etcheleku
— Correspondant à Bayonne

Spécialiste des systèmes radio pour l'aéronautique, Telerad en assume la conception, la fabrication et l'installation depuis Anglet (Pyrénées-Atlantiques). Ainsi les communications sol-air entre contrôleurs aériens et les pilotes d'avion se font avec des radios Telerad, unique

fabricant-concepteur du genre en France. Un savoir-faire reconnu puisque Telerad doit fournir 30.000 radios en dix ans aux Etats-Unis dans le cadre d'un contrat de 363 millions de dollars passé en 2010 avec General Dynamics. Telerad perçoit pour cela des royalties et sous-traite la fabrication.

Sur les 9,5 millions d'euros de ventes de l'exercice 2013, 70 % sont assurés à l'exportation en direct vers les Etats ou via des partenariats avec Ineo, Honeywell ou General Dynamics. Et les 83 salariés de l'entreprise (dont 15 ingénieurs) travaillent à 82 % pour l'aviation civile, le reste pour le trafic militaire.

Telerad travaille aussi avec des pays émergents où il faut tout met-

tre en place. « A ce niveau, nous rencontrons parfois des problèmes de paiement », reconnaît Patrice Mariotte, président du directoire. En France, où les budgets sont en recul, nous avons eu en 2011 et 2012 surtout des contrats de renouvellement. Mais l'année 2014 s'annonce prometteuse. »

Atterrissage de précision

En effet, en 2017 les grands aéroports de l'Hexagone devront tous être dotés d'un équipement garantissant un atterrissage de précision. Et c'est là un domaine où excelle Telerad autour du dispositif GBAS (positionnement avec satellite). « Comme pour le radiologique que nous avons mis au point en 2010,

cette compétence n'est durable que parce que nous avons la recherche-développement dans nos gènes, assure le dirigeant. Elle nous permet d'être visibles sur les marchés, d'autant plus que les grands intégrateurs apprécient la réactivité d'une PME comme la nôtre. » Autre perspective de croissance, le projet de « ciel unique européen ».

Entreprise familiale, Telerad a démarré en 1950 avec des radios pour les pêcheurs de Saint-Jean-de-Luz, avant de passer en 1963 à l'aviation. Elle reste dans le maritime avec des développements dans les communications côtières. Elle a aussi conçu pour Thales des dispositifs embarqués sur les frégates européennes multimitations. ■

innovateurs

Prim'Land lance le minikiwi sans peau



DR

L'IDÉE NERGI

Date de lancement : 2010
Budget R&D : 500.000 euros de 2010 à 2014
Partenaires : Plant and Food Research (Nouvelle-Zélande), Prim'Land (France)
Secteur : agroalimentaire

Pierre Etcheleku
— Correspondant à Bayonne

Il arrive à point nommé pour faire son petit effet sur les tables de fêtes. Appelé Nergi, le minikiwi qui n'a pas de peau, va plaire aux amateurs de ce fruit vitaminé et ravir les enfants qui n'en raffolent pas. Après trois ans de développement, « Nous sommes arrivés à un produit qui n'est pas plus gros qu'une petite tomate. Surtout, le consommateur n'a plus besoin de l'éplucher, car ce fruit se déguste en direct », explique François Lafitte, président de Prim'Land, un groupe de producteurs du

bassin de l'Adour. Pour la première fois, la récolte a été suffisante au mois de septembre entre les Landes, le Pays basque et le Béarn, pour pouvoir irriguer les marchés.

Le minikiwi a été mis au point dans la patrie de ce fruit, la Nouvelle-Zélande, où le laboratoire Plant and Food Research a cherché à résoudre une équation complexe : conserver autant de vitamine C dans un petit calibre que dans le kiwi d'origine. « Nous l'avons introduit dans nos vergers dès 2010, mais il nous a fallu trois ans pour avoir assez de volume, afin de lancer une commercialisation de grande ampleur », explique Jean-Pierre Caruel, responsable du développement du Nergi.

Le kiwi de l'Adour, qui a obtenu une indication géographique protégée (IGP) en 2009, était jusqu'à présent consommé en petite quantité par les seniors et les personnes soucieuses de leur santé. Aujourd'hui, « nous visons la consommation à grignoter et le minikiwi devrait séduire les consommateurs d'Europe du Nord où myrtilles, cerises et framboises sont très appréciées », ajoute François Lafitte, à la tête d'Adour Kiwi France. Cette union de coopératives commercialise via Prim'Land jusqu'à 17.000 tonnes de kiwis par an dans 35 pays, et table sur un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros en 2013. ■

Quantum Genomics combat l'hypertension artérielle via le cerveau



DR

LA STRATÉGIE QUANTUM GENOMICS

Date de création : 2005
PDG : Lionel Ségard
Levée de fonds totale : 6,9 millions d'euros
Effectif : 7 personnes
Secteur : biotechnologies

Chantal Houzelle
chouzelle@esechos.fr

Financée depuis sa création en 2005 par des Family Offices internationaux, à hauteur de 6,9 millions d'euros, la société française Quantum Genomics est restée discrète, jusqu'à ce jour, pour mieux se concentrer sur le développement d'une nouvelle approche thérapeutique de l'hypertension artérielle et de l'insuffisance cardiaque.

Issu de vingt ans de recherche académique au sein des laboratoires du Collège de France, de l'Inserm et du CNRS, son premier candidat médica-

ment au nom de code QGC001, inaugure une nouvelle classe d'agents antihypertenseurs, les inhibiteurs d'aminopeptidase A, qui agissent, pour la première fois, au niveau du cerveau. Le 20 décembre prochain, à l'occasion des 33^{es} Journées de l'hypertension artérielle qui se tiennent à Paris, Fabrice Balavoine, vice-président R&D de Quantum Genomics, présentera les premiers résultats encourageants des deux études cliniques de phase I qui ont évalué la sécurité et la tolérance de cette nouvelle molécule chez des volontaires sains.

Le besoin thérapeutique est immense. Selon l'OMS, l'hypertension artérielle touche plus d'un adulte sur trois et serait responsable du décès de 9,4 millions de personnes chaque année dans le monde. « Nous apportons une innovation thérapeutique de rupture pour combattre cette maladie tueuse et silencieuse », estime Lionel Ségard, PDG de Quantum Genomics. Afin de financer les essais cliniques de phase II lancés au second trimestre 2014, la société cotée sur le Marché libre depuis mi-2009, « envisage un transfert sur Nyse Alternext avec un placement privé de plusieurs millions d'euros. Nous prévoyons aussi de nouer un partenariat avec un laboratoire pharmaceutique dans les deux ans », annonce Lionel Ségard. ■