



REVUE DE PRESSE

Février 2011

Contact : Philippe ROULLET – Tel 06 77 13 73 95 – e-mail: sproullet@wanadoo.fr

CEEI - Domaine du Petit Arbois 13545 Aix-en-Provence – www.alumni-entreprendre.com

▼ PACA/SANTÉ

Secuderm se lance à l'assaut des grands comptes

La jeune entreprise a conçu un pansement étanche révolutionnaire adaptable à tous types d'applications.

LA LEVÉE DE FONDS

« NOUS AVONS INVESTI DANS SECUDERM car son produit correspond à une véritable rupture technologique dont nous voulons « booster » le développement commercial », souligne Michel Vacher, président du club provençal de « business angels », **Alumni Entreprendre**. Il s'est associé à Méditerranée Investissement pour entrer à hauteur de 17 % au capital de la société.

Fondée en 2005 à Aubagne (Bouches-du-Rhône) par Éric Gilli, Secuderm s'est d'abord attachée, durant deux ans, à la concrétisation de son idée : un pansement 100 % étanche et résistant, combinant gel adhésif

et film plastique, pour protéger une plaie, un cathéter, une compresse... sous la douche, à la piscine, lors d'activités sportives intenses engendrant sueur et mouvements.

Forte d'une validation médicale et soutenue par la plate-forme d'initiative locale d'Aubagne, Réseau Entreprendre PACA, Oséo et la région PACA, l'entreprise a décroché plusieurs références et pas des moindres : les nageurs de combat du service de santé des Armées, la police fluviale de Paris, l'Ifremer, des hôpitaux et cliniques, un réseau de 200 pharmacies, des professionnels de la plongée et du nautisme, etc.

La jeune entreprise va désormais se concentrer sur les armées, les établissements de soins et les organisations non gouvernementales.

« J'ai commercialisé mon produit tout seul auprès de ces clients, principalement sur le Sud-Est. Mais il me fallait passer à une stratégie plus élaborée, d'où ma recherche d'investisseurs fin 2010 », explique Éric Gilli.

La jeune entreprise va désormais se concentrer sur les grands comptes : armées, établissements de soins et organisations non gouvernementales, etc. Et s'adresser aux particuliers, via le site internet qu'elle lancera en février prochain, où elle mettra mieux en valeur les témoignages d'utilisateurs satisfaits (parents, patients, sportifs, etc.), ainsi que les

publications médicales qui ont parlé de son pansement.

En outre, les pharmacies ne seront plus traitées en direct, mais via un distributeur qui reste à trouver. Deux recrutements sont récemment intervenus, l'un à vocation commerciale, l'autre administratif, pour structurer l'entreprise. Par ailleurs, une vingtaine de maisons de retraite l'expérimenteraient pour les soins d'escarres. Tandis qu'une quinzaine d'établissements de soins ont mis le pansement à l'essai, notamment pour leurs patients en dialyse.

« La mayonnaise semble prendre, confie Éric Gilli. En 2011, je table sur un chiffre d'affaires de 250.000 euros. »

JEAN-CHRISTOPHE BARLA, À MARSEILLE



L'INNOVATION

Biomiscanthus. Du roseau au plastique



Transformer un simple roseau - le Miscanthus gigantes - en bioplastique : tel est le pari un peu fou que s'est lancé il y a une dizaine d'années René Marchal, créateur, en 2009, de la holding Biomiscanthus France, basée à Martigues.

«Pendant des années, j'ai testé différentes machines, affiné les formules algorithmiques, afin d'obtenir le résultat que je souhaitais, explique-t-il. Aujourd'hui, avec un pétrole dont le prix, nous le savons, ne baissera plus, les bioplastiques ont véritablement le vent en poupe. Mais tous ceux qui sont sur le marché sont réalisés à base de matières premières alimentaires. Et pour cela, on détourne malheureusement un pan important de l'agriculture. Le Miscanthus, lui, est un roseau non invasif, qui sèche sur plan durant l'hiver. Le cycle de vie du Biomiscanthus, de la matière première au produit fini, est de seulement vingt ans. De plus, il est à la fois biodégradable et compostable». René Marchal, qui estime simplement «prendre à la nature ce qu'elle peut donner», voit dans son bioplastique de nombreuses applications. «Nous allons dans un premier temps cibler le marché du mono-usage, comme les rasoirs jetables, les stylos à billes, les cartes de fidélité...», dévoile-t-il. A ce jour, aucun brevet ne protège le Biomiscanthus : René Marchal a choisi de miser sur le secret de sa formule, «un peu comme Nutella ou Coca-Cola».

La société est actuellement en quête de financements afin de lancer l'industrialisation de ses produits. «Nous allons débiter en sous-traitance, avant de mettre en service deux unités de fabrication, confie-t-il. La première devrait ouvrir d'ici à cet été entre le Var et les Bouches-du-Rhône, tandis que la seconde devrait être implantée en Champagne-Ardenne ou en Alsace». De même, la société pourrait également créer un centre de R & D. Un investissement global qui devrait atteindre 5 M€.

Alexandre Léoty (Photo D.R.)
www.biomiscanthusfranceholding.com

EN BREF

Inside Secure. Miser sur les codes-barres électroniques

La société aixoise Inside Secure, leader des semi-conducteurs pour les transactions sécurisées et l'identification numérique, devient le premier fabricant de solutions NFC (Near field communication : Communication en champ proche) à intégrer les codes-barres électroniques de Kovia. Une nouvelle catégorie de codes-barres à radio fréquence «qui permet d'ajouter de l'intelligence aux éléments qui font partie du quotidien».

PSI-Electronics. Rachetée par Maya Technologies

La société aixoise PSI-Electronics, créée en 1996, qui intervient sur le marché de la R & D microélectronique pour le compte de grands acteurs internationaux, vient d'être reprise par le grenoblois Maya Technologies, spécialisée dans la conception de composants microélectroniques embarqués. Une alliance stratégique qui donne naissance à une structure dont le chiffre d'affaires 2011 devrait dépasser les 10 M€, pour 110 collaborateurs répartis sur cinq sites.

Kinedo Une innovation pour les parois de douche

La société Kinedo, basée à La Ciotat et à Chéméré (44), vient de breveter un système de montage propre et esthétique pour les parois de douche. Le joint silicone a ainsi cédé la place au joint mousse autocollant, invisible et efficace. Kinedo est le leader français de la conception et la production de parois, cabines de douches et de baignoires balnéo. Les produits de Kinedo (500 salariés) sont distribués par les grossistes en sanitaires et salles de bains.

COMMENT J'AI FAIT



Pablo Gluschkankoff, créateur de la société Amikana Biologics, dans les locaux de l'entreprise, hébergée au sein de La Timone, à Marseille.

«J'ai levé 440.000 euros grâce à Alumni Entreprendre...»

• SON DÉFI Amikana Biologics, start-up dans le secteur bio médical, installée à Marseille, souhaitait lever des fonds pour financer sa recherche et développement.

Le projet d'Amikana est né en 2005. J'étais chercheur au CNRS et nous avons travaillé à partir d'un développement interne sur une technologie visant à analyser la résistance des patients aux médicaments contre le VIH. Nous aidons l'industrie pharmaceutique à créer des médicaments qui entraîneront le moins de résistance possible. Notre projet a été incubé au sein d'Impulse à Châteaue-Gombert et nous avons emporté de nombreux concours liés à la création d'entreprises. Nous avons ainsi pu vivre pendant deux années grâce au soutien de l'université, du CNRS et au crédit impôt recherche. Début 2009, j'ai compris que si nous souhaitions aller plus loin, nous avions réellement besoin d'une augmentation de capital. Notre objectif est de vendre des services, et des kits diagnostics pour l'analy-

se de la résistance aux médicaments sous forme de licence. La validation clinique de notre premier produit, ciblant la résistance aux médicaments anti-VIH, sera achevée à l'été 2011. Je suis alors entré en contact avec des fonds d'investissements, mais ils m'ont rapidement fait comprendre que ma démarche intervenait trop tôt. Ils avaient besoin de plus de certitude et de la réussite de la validation clinique de notre concept. Les fonds d'amorçage m'ont tenu le même discours et certains business angels régionaux également. Il est très difficile de financer de la recherche et développement. J'étais plutôt en colère. Pour moi, un gouffre s'est créé dans le mode de financement des start-up. Les soutiens existants ne m'ont pas permis de valider des entreprises qui ont déjà une activité et des chiffres d'affaires. Nous essayons vainement de

copier le modèle des start-up des années 1980 alors que nous sommes en 2011».

Un jeu de domino

«À l'été 2009, j'ai participé à une réunion où j'ai fait part de mon désarroi et c'est ainsi que je suis entré en contact avec Alumni Entreprendre, association de business angels basée à Aix-en-Provence. En septembre, je présentais mon projet en séance plénière et j'ai été accompagné par deux parrains qui ont validé mon projet en avril 2010. Mais la puissance économique d'un club de business angels demeure limitée. Je souhaitais lever 500.000 € et Alumni Entreprendre ne me proposait que 100.000 €. En revanche, leur engagement a permis ensuite de déclencher d'autres financements, dont notamment CAAP Création [Crédit Agricole] qui nous a apporté

un prêt participatif. En matière de financement, nous sommes face à un jeu de domino. Chaque intervenant attend que l'autre fasse le premier pas. Il y a eu de longues tractations et finalement, en septembre, l'accord d'Alumni Entreprendre nous a permis de boucler notre levée de 440.000 €, auprès notamment de Primavera, d'Oséo et de personnes physiques. Au-delà des sommes d'argent, nous profitons également d'un accompagnement bénéfique. Les fondateurs de l'entreprise n'ont cédé qu'un pourcentage tout à fait cohérent du capital...»

Didier Gazanhes

AMIKANA BIOLOGICS
Marseille
Pablo Gluschkankoff
Effectif : 4 personnes
04 91 32 46 40
www.amkbiol.com

Benjamin Bout. Espoir de mode 2010

• TEXTILE Lauréat du prix Espoir de Mode, Benjamin Bout, à tout juste 22 ans, est le créateur de la marque Ben Brass Concept Store.

«Le prix Espoir de Mode va surtout me permettre de profiter d'un important accompagnement pour pouvoir monter ma société», explique Benjamin Bout. Si sa marque est déposée depuis mars 2010, il n'est pas encore passé à la phase de création d'activités. Avec le prix Espoir de Mode, il vise une échéance d'un an pour voir ses vêtements distribués au sein de boutiques. «Je reçois beaucoup de demandes, mais j'attends d'être vraiment prêt. Je suis un créateur libre. Mes vêtements sont compliqués et haut de gamme, il faut donc définir avec précision les points de vente. Dans un premier temps, je vise une dizaine de détaillants multimarques dans le Sud : Cannes, Monaco... Une fois que nous aurons servi parfaitement ces clients, nous envisagerons d'autres développements.



Benjamin Bout (Photo Muriel Despiou).

Des sites de vente sur internet me contactent également, mais je ne veux pas aller trop vite. Je veux réellement construire une entreprise, recruter du personnel et contribuer à valoriser la couture française. C'est le cap que je souhaite conserver...»

C'est suite à un stage en seconde année de l'ICC à Marseille que Benjamin Bout a rencontré Jean-Claude Jitrois, le créateur du cuir stretch. «J'ai découvert l'univers de la mode et du luxe et je me suis dit que je voulais me positionner sur ce créneau là». Depuis juin 2010, Benjamin Bout est styliste free lance. Il travaille pour la marque marseillaise Fuego Wômen. «À la fin de mes études, j'ai réalisé un défilé de mode dans une boutique, au cours Julien, à Marseille. Cette manifestation m'a permis de rencontrer Edith Garçon et Maryline Belleud-Vigouroux. Mes créations les ont intéressées et j'ai ainsi envoyé un dossier au concours Espoir de mode». Aujourd'hui, les tenues dessinées par Benjamin Bout sont réalisées par des ateliers de proximité, mais le jeune créateur travaille avec la Maison méditer-

ranéenne des métiers de la mode à la mise en place d'une véritable production. Au-delà des vêtements, Benjamin Bout envisage également de créer des accessoires de mode, des chaussures, voire des meubles. «Marseille est une ville très importante pour moi. C'est là que je réside et ma première source d'inspiration, c'est la rue. Voir et analyser comment les gens s'approprient les vêtements et les associent. Cela m'inspire énormément...», conclut-il.

D.6z.

**BEN BRASS
CONCEPT STORE**
Marseille
Benjamin Bout
Site internet
en cours de création
06 50 61 50 68

▼ POITOU-CHARENTES/BTP

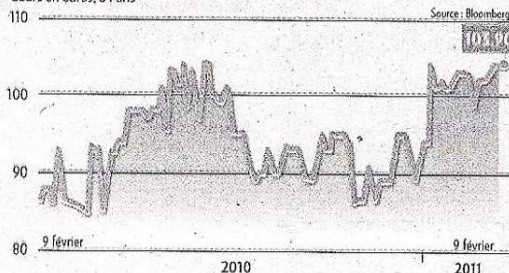
Poujoulat prépare le lancement d'une nouvelle activité

Le groupe qui a renoué dès 2010 avec la croissance pourrait commercialiser cet été un système photovoltaïque intégré dans les toitures.

LA VALEUR MOYENNE

L'action Poujoulat

Cours en euros, à Paris



UN LABORATOIRE DE RECHERCHE

Créé en 1990, le Ceric (Centre d'essais et de recherche des industries de la cheminée) est un laboratoire de recherche appliquée en évacuation de fumée. Au départ, il assurait le contrôle qualité (produits et matériaux) du groupe. Son activité s'est étendue à la R&D. L'équipe d'ingénieurs et de techniciens effectue aussi bien de la recherche fondamentale que de la recherche appliquée en lien avec les services technique et marketing.

PAR THIERRY THOMAS, À POITIERS

À partir de son cœur de métier — le conduit de cheminée pour l'habitat — le groupe Poujoulat n'en finit pas d'innover et d'enrichir sa palette professionnelle. En dix ans, l'entreprise basée à Saint-Symphorien (Deux-Sèvres) aura ainsi intégré trois nouvelles activités. La dernière en date devrait être lancée dès l'été prochain : il s'agit d'un système photovoltaïque intégré dans les toitures qui « offre une étanchéité absolue, une recherche esthétique et une totale sécurité sur le plan technique », assure Frédéric Coirier, président du directoire de Poujoulat.

Pour ce qui est des deux autres activités, il s'agit tout d'abord de la cheminée industrielle, intégrée en 2000, via la société Beirens, dont les diamètres vont de

50 cm à 6 m, leur hauteur pouvant culminer à 100 m. Ce sont des ensembles mécano-soudés, installés sur site. Ensuite, en 2007, Poujoulat s'est doté d'une filiale, Euro Energie, qui a pour vocation la production de granulés et de bûches de bois. « À travers nos deux marques Crépito et Woodstock, cette activité représente déjà 7 % du chiffre d'affaires du groupe », observe Frédéric Coirier.

TROIS AXES DE TRAVAIL

Pour accompagner son projet de système photovoltaïque intégré dans les toitures, Poujoulat engage, cette année, une grosse opération immobilière à Saint-Symphorien. Quelque 3.000 m² de bureaux seront réaménagés et une extension de 2.000 m² des bâtiments construite pour recevoir la salle d'exposition, l'accueil et la formation. De plus,

l'ensemble du site sera chauffé au bois grâce à une chaufferie à vocation pédagogique et de recherche. L'investissement total sera de l'ordre de 12 millions d'euros. À noter par ailleurs que la société investit 11 autres millions d'euros à Buzançais (Indre) dans une unité de production de bûches de bois haute qualité. Elle devrait être opérationnelle en septembre prochain.

Après une année 2009 plombée par la crise financière, Poujoulat a renoué avec la croissance en 2010 (+ 10 % environ). Le groupe, repris en 1975 par Yves Coirier, père de l'actuel président, devrait faire ressortir un chiffre d'affaires de quelque 150 millions d'euros pour un effectif de 1.250 personnes dont 1.100 en France. Poujoulat, coté sur le Second Marché depuis 1988, puis sur Alternext depuis juin dernier, regroupe 15 sociétés dont 7 à l'étranger. « Lors de la crise

financière, l'action a été divisée par deux, descendue jusqu'à 65 euros. Depuis la mi-2010, elle connaît une progression régulière. Elle se situe aujourd'hui autour de 103 euros », pointe Frédéric Coirier.

Pour les années à venir, Poujoulat s'est fixé trois axes de travail : « D'abord l'efficacité énergétique de nos conduits qui, équipés de récupérateurs de chaleur, réduiront la consommation d'énergie ; ensuite, le développement de conduits qui favorisent l'utilisation du bois énergie ; enfin, le design et la poursuite de la qualité de nos produits. » Car, souligne le dirigeant, « le consommateur demande maintenant une personnalisation de ses sorties de toit, plus modernes et plus esthétiques ». Son service de R&D, constitué d'une trentaine d'ingénieurs et techniciens, y travaille activement.

▼ AQUITAINE/RESTAURATION

Greensushi veut aller vite pour créer son réseau

L'enseigne de restauration rapide à base de poissons crus aura besoin de partenaires pour passer à la vitesse supérieure.

LE PROJET À FINANCER

EN MOINS D'UN AN, Greensushi a créé un laboratoire de fabrication à Lormont (Gironde) et deux restaurants à Bordeaux, soit un investissement de 1 million d'euros. Un rythme soutenu pour ses deux créateurs, Gérard de Raigniac, le président, et Christian Roellinger, le directeur général. Le premier connaît bien le marché de la restauration rapide, le second qui a évolué dans l'univers des high-tech a mené, au cours de sa carrière, des opérations de développement et d'acquisition d'entreprises. Leur idée ? Surfer sur le succès des sushis en choisissant l'option de la restauration rapide avec un concept facilement duplicable.

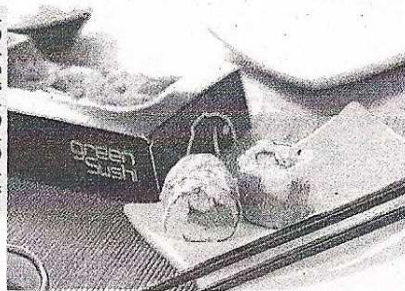
Les deux partenaires ont sélectionné Bordeaux pour leur test car la taille de l'agglomération leur permettait d'implanter plusieurs restaurants

et d'analyser le concept dans sa globalité. « Une unité de fabrication peut fournir deux à quatre restaurants plus un à trois corners », explique Christian Roellinger. Celle de Bordeaux devrait approvisionner d'autres restaurants et des corners dans des endroits passants comme l'aéroport, la gare ou une galerie marchande. Actuellement, les ventes se partagent entre la consommation sur place (32 %), les produits emportés (40 %) et la livraison (28 %). Par ailleurs, quelques traiteurs et des poissonniers passent des commandes en direct. L'équipe compte une quarantaine de salariés polyvalents. En 2010, Greensushi a réalisé un chiffre d'affaires de 300.000 euros sur six mois. Les objectifs sont fixés à 1,2 million d'euros en 2011.

LIVRÉS EN VÉLOS ÉLECTRIQUES

L'entreprise a fait un travail de fond en amont pour garantir la régularité et l'hygiène. La première embauche a été celle de l'ingé-

DATE DE CRÉATION : 2010
SECTEUR D'ACTIVITÉ : Fabrication et vente en direct de sushis frais
ADRESSE : Vayres (Gironde)
NOMBRE DE SALARIÉS : 40
CHIFFRE D'AFFAIRES : 300.000 euros



nieur qualité. « Le poisson cru est très sensible », souligne Christian Roellinger. Les sushis frais sont fabriqués deux fois par jour et les 26 menus, dont 7 bio, sont présentés sur plateau filmés. Entre le laboratoire et le consommateur final, personne ne touche plus directement les préparations.

Greensushi n'a pas de vert que son nom. Les menus ont les labels PEFC et Imprim'vert, les cartons des boîtes menus sont en carton recyclable, les emballages des salades et les gobelets

sont en PLA (acide polylactide, bioplastique d'origine végétale renouvelable) et les livraisons se font en vélos électriques. La stratégie de développement de Greensushi passera sans doute par la franchise. Avant d'arriver à ce stade, l'enseigne devra continuer à investir pour avoir des références chiffrées dans le temps et sur différentes zones géographiques. Au cours de cette phase intermédiaire, elle aura besoin de financements. CLAUDE MANDRAUT, À BORDEAUX

▼ PACA/BIOLOGIQUES

AmiKana BioLogics fait parler la levure

La technologie utilisée pour tester l'efficacité des médicaments entre en phase d'essais cliniques.

LA LEVÉE DE FONDS

AmiKana BioLogics



DEUX FOIS LAURÉATE DU CONCOURS national de la création d'entreprise de technologie innovante, en 2005 et 2008, Amikana Biologics commence à toucher au but. La société marseillaise, créée par Pablo Gluschkoff, entame les essais cliniques, sur des échantillons sanguins, de sa technique de diagnostic de l'efficacité des médicaments. S'ils s'avèrent concluants, elle devrait enregistrer ses premières ventes en fin d'année. Pour financer cette phase indispensable à toute « jeune pousse » biotech, elle a levé 440.000 euros auprès de plusieurs partenaires : les clubs de business angels Alumni Entreprendre et Grand Delta Business Angels, CAAP Creation du Crédit Agricole Alpes-Provence, Oséo, Primaveris... « Nous nous donnons deux ans pour commercialiser un kit de diagnostic de résistance au VIH, soit en partenariat avec un industriel, soit sous licence », explique Pablo Gluschkoff.

RÉFLEXION SUR LE FUTUR

L'innovation brevetée d'AmiKana BioLogics utilise les propriétés de la levure, très proches des cellules humaines, pour analyser la résistance de protéines virales aux médicaments conçus pour les anéantir. Elle permettra d'améliorer les thérapies proposées aux malades, dans le cas, notamment, de VIH ou d'hépatite C, en évaluant la réelle efficacité du traitement. « Nous espérons réduire la marge d'erreur des outils de diagnostic existants », confie le dirigeant. Le premier chiffre d'affaires est prévu pour 2012. Pour préparer sa croissance, la société de 5 personnes, qui prévoit une quinzaine de recrutements sur trois ans, songe à changer de locaux, alors qu'elle réside encore dans la faculté de médecine de la Timone, à Marseille. Et elle réfléchit aussi au futur de sa gamme : « Nous avons des idées sur d'autres maladies non infectieuses. Nous ne serons pas seulement une société de diagnostic VIH. » JEAN-CHRISTOPHE BARLA, À MARSEILLE

METALLURGIE

13. MARSEILLE. Auxiliaire de Ferblanterie Metal 13 et sa holding **Financière de Roquevaire SAS** ont été placées en redressement judiciaire. Ce petit groupe est issu de la reprise, en 2006, de l'Auxiliaire de ferblanterie (Marseille), expert dans l'emboutissage et la tôlerie de grande précision pour l'aéronautique ou l'automobile, par **Metal 13** (Roquevaire), spécialisé en tôlerie industrielle. Regroupé sur un site commun marseillais, depuis 2007, dans le parc Valentine vallée verte (SI 578. CA 2009 : 2,57 M€, RN : -394 K€, effectif : 25).
Mandataire : M^e Jean-Pierre Louis (Marseille), administrateur : M^e Michel Gillibert (Marseille).

ENVIRONNEMENT

13. MARSEILLE. Phocéenne des eaux Sarl et **Société phocéenne d'automatisme et de maintenance Sarl** (BET), les deux sociétés du groupe Phocéenne des eaux, spécialisé dans l'assainissement des eaux et la création de stations d'épuration (SI 676), ont été placées en redressement judiciaire simplifié. Le petit groupe qui s'est bien développé à l'international avec le soutien de l'Apex, est très présent en Afrique de l'ouest, au Congo, au Cameroun et au Gabon et il s'est implanté à Bucarest en Roumanie en 2009 (CA 2008 : 6,2 M€).
Mandataire : M^e Laure Simon (Marseille).

TRANSPORT

13. MARSEILLE. La Société marseillaise de distribution et de transport Sarl, société de transport de fret interurbain, a été liquidée (CA 2008 : 4,1 M€).
Liquidateur : M^e Michel Astier (Marseille).

COMMERCE

13. LES-PENNES-MIRABEAU. Franco Italienne de trading Sarl, une société spécialisée dans la récupération et le négoce de tous métaux, a été placée sous procédure de sauvegarde (CA 2010 : 2,08 M€).
Mandataire judiciaire : M^e Dominique Rafoni (Aix), Administrateur judiciaire : M^e Emmanuel Douhaire (Marseille).

BATIMENT

13. AIX-EN-PROVENCE.

EPC se construit sur l'architecture bio climatique

EPC, constructeur de maisons individuelles, mas et bastides, repris en 2006 par **Arnaud Burban**, se développe sur le créneau de l'architecture écologique, bio climatique et des bâtiments à hautes performances énergétiques. L'entreprise, qui déménagera en juin prochain pour s'installer dans de plus vastes locaux sur Eguilles, fera de sa nouvelle implantation, déjà aux futures normes de 2020, une véritable vitrine de son savoir-faire. En attendant, elle communique via son site Internet (www.epc.fr) où elle explique en images, ce savoir-faire particulier en matière de construction. EPC est une des premières entreprises en Paca à maîtriser le Monomur. Un produit multi alvéolaire perspirant, plus coûteux au départ (environ +7%) mais qui ne nécessite aucune isolation et procure un grand confort au niveau thermique.

LE BOIS AUSSI. L'entreprise, qui a des compétences diversifiées, est également spécialisée dans la construction de maisons en bois et les surélévations en bois. Notons qu'une ossature bois est cinq fois moins lourde qu'une ossature béton. S'ajoutent à cette spécificité, la rapidité d'exécution du chantier et un prix non prohibitif. Le site,



Maison en briques monoblocs.

Photo EPC

qui présente aussi une sélection de terrains constructibles à la vente dans le Var et les Bouches-du-Rhône, offre également aux clients un accès personnalisé pour suivre leur chantier à distance. Actuellement en recrutement, l'entreprise recherche une assistante de direction et un conducteur de travaux. Tout est sous-traité à la même équipe d'artisans. EPC a réalisé en 2010 un CA de 2,2 M€ hors taxes. Elle annonce d'ores et déjà un prévisionnel de 2,5 à 3 M€ pour 2011 avec des clients majoritairement situés autour d'Aix.

Béatrice Somville

»»»

La consultation des entreprises devrait être engagée au troisième trimestre 2011 pour une mise en chantier début 2012. Par ailleurs, le promoteur constructeur va engager des travaux pour réaliser un nouvel ensemble résidentiel à Marseille. Ce programme baptisé Essencia prévoit la construction de 36 logements allant du T2 au T4. Il verra le jour dans le XIII^e, à Sainte-Mirte. La commercialisation est en cours. PB

MARITIME

83. LA SEYNE-SUR-MER. Quo Vadis s'adapte pour sauvegarder ses positions

Quo Vadis vient de terminer sa première année comme concessionnaire exclusif des navires de plaisance Bénéteau pour l'Est des Bouches-du-Rhône, une position acquise en 2009. Elle aura permis au constructeur seynois de passer le cap d'une crise qui a vu disparaître ses clients britanniques. Le CA 2010 atteindra 10,2 M€ en légère hausse sur le précédent. Le PDG, **Christophe Charpentier**, affiche "une hausse du carnet de commandes pour la troisième année consécutive", avec une évolution du marché sur le

plan géographique et qualitatif : "si nos clients sont toujours suisses et nordiques une nouvelle clientèle d'Afrique du Nord s'affirme, à qui nous avons encore vendu en 2010 cinq grosses unités ; et d'autre part, depuis 2007, nous constatons une franche baisse des ventes de yachts à voiles, compensée par une aussi franche augmentation des ventes de yachts à moteur, qui représentent maintenant 70% de nos ventes". Quo Vadis investira en 2011 essentiellement dans la sécurité, la santé de ses 35 salariés, et sur la réduction des nuisances au travail. C'est le bureau Véritas qui a été choisi pour mener ces audits. MN

FINANCE

PACA.

Finances & conseil Méditerranée : un guide du financement

Les PME et TPE de la région en recherche de financement disposent désormais d'un nouvel outil pour les orienter vers le bon interlocuteur. Baptisé le Guide des acteurs du financement de l'entreprise en Paca, il comprend 38 fiches didactiques qui présentent les caractéristiques de chaque

structure, la nature des financements proposés et leur stade d'intervention. Parmi les acteurs recensés figurent les institutionnels (Europe, État, Région), les institutions de micro finance, les business angels, les capital investisseurs et les banques. Une cartographie à la fin du Guide classe les intervenants sur un double critère : cycle de vie et montant du financement. L'édition papier, créée par l'association Finances & conseil Méditerranée et tirée à 4 000 exemplaires, est disponible au sein des différentes structures d'accompagnement des entreprises. Une version internet interactive (www.financesmediterranee.com) mise à jour régulièrement devrait voir le jour très prochainement. CD

13. AIX-EN-PROVENCE.

Alumni entreprendre attend 20 nouveaux membres

L'avenir s'annonce au beau fixe pour les business angels d'Alumni entreprendre. **Michel Vacher**, le président, compte en effet sur le renfort d'une vingtaine d'investisseurs potentiels rencontrés en décembre dernier. L'année 2010 s'est terminée avec deux belles opérations de financement : Amikana Biologics (biotech) à Marseille, tour de table de 340 K€

dont 100 K€ pour **Alumni** entreprendre ; Forge animation (films d'animation), à Ventabren, financée à 300 K€, dont 175 K€ via **Alumni** entreprendre. En outre, la labellisation du Minefi, décernée par Bercy, va lui faire gagner en visibilité nationale et lui permettra de bénéficier d'une importante subvention de fonctionnement sur trois ans. "Un coup de pouce qui servira à professionnaliser davantage les services proposés aux jeunes entreprises innovantes au sein de l'écosystème régional et à accélérer le nombre de projets instruits", a indiqué Michel Vacher. Au cours des deux dernières années, les 51 membres de l'association ont investi plus d'un million d'euros dans douze jeunes pousses de la Région. ZM

13. AIX-EN-PROVENCE.

W Finance a de nouvelles ambitions

Implanté depuis plus de 20 ans en Paca, W Finance (Groupe Allianz) annonce son souhait de dynamiser l'agence d'Aix-Marseille qui compte 1 700 clients et représente près de 100 M€ d'actifs gérés. L'équipe, dirigée par **Martine Ribeiro**, comprend pour l'heure huit conseillers et une assistante basés à Aix-les-Milles. C'est la seule implantation du

TEXTILE

13. MARSEILLE.

Didier Parakian se pare de boutiques en Chine

didier Parakian veut habiller le monde entier. Après les Etats-Unis (SI 604), le groupe de prêt-à-porter féminin s'est lancé à la conquête de la Chine. En projet depuis cinq ans, la société vient de concrétiser cette volonté par la signature d'un partenariat avec un groupe chinois de 500 magasins et l'ouverture de six magasins en l'espace de quatre mois, dans des villes de près de 10 millions d'habitants (Shenyang, Harbin, Changsha, Chongqing et Tianjin). "La Chine est vraiment le nouvel Eldorado pour la mode française. On pensait avoir une collection un peu trop chère, avec un style un peu trop coloré et flamboyant, mais c'est tout le contraire. On a ainsi fait en un an en Chine ce qu'on a mis 15 ans à faire en France", analyse **Didier Parakian**. Le PDG, qui se félicite de n'avoir jamais succombé à la tentation de faire fabriquer ses vêtements en Chine,

ambitionne désormais d'ouvrir 18 nouveaux magasins au cours des 18 prochains mois. La marque mise ainsi sur l'Empire du Milieu pour booster son développement international, après les difficultés rencontrées sur les marchés espagnol, anglais et russe, cumulées à un lancement américain plus difficile que prévu en raison de droits de douane très élevés. Didier Parakian, qui souhaite continuer d'aller à contrecourant en visant les marchés émergents, entend ensuite s'attaquer à l'Inde.

UNE NOUVELLE LIGNE. En parallèle, le groupe, qui compte 1 400 points de vente dans le monde, vient de lancer une nouvelle ligne, "Lab by Didier Parakian", de 40 pièces à prix moyens faibles, après avoir sorti une gamme pour femmes fortes, "Anathéa by Didier Parakian". La marque s'apprête à ouvrir un showroom de 180 m² à Paris. Didier Parakian espère ainsi diversifier ses risques tout en restant sur des niches et en maintenant une croissance de l'ordre de 15% par an.

Julien Pompey

CA 2010 : 25 M€, CA 2011 prévisionnel : 27 M€, effectif : 45.



Le siège social du groupe.



Queue devant le magasin de Tianjin.

Photos X - DR

Publi-Information

(Quadria



Quadria commercialise une nouvelle offre de services, basée sur la technologie Intel® vPro™, qui simplifie la gestion des postes clients.

Quadria, leader dans les services informatiques de proximité a développé, en partenariat avec Intel®, une nouvelle offre de services innovante dédiée à la gestion, la sécurisation et l'administration de parcs informatiques.

En effet, grâce aux fonctionnalités de la technologie **Intel® vPro™**, Quadria étend son expertise en répondant aux attentes des clients par une offre simple et globale d'administration **et de sécurisation des postes informatiques :**

- Surveillance du matériel en maintenance pro-active
- Prise en main à distance et diagnostic du matériel en panne
- Administration des postes informatiques facilitée (sans OS, éteint)
- Sécurité des mises à jour, migration logicielle à distance

Contact :

Thierry BERENGUIER
Directeur régional PACA et Languedoc-Roussillon
Tél. +33 (0)4 99 13 71 00
t.berenguier@quadria.fr
www.quadria.fr



Photo : DELL

Le modèle **DELL Latitude E4310** bénéficie des dernières fonctionnalités apportées par la technologie **Intel® vPro™**. À titre d'exemple, avec un Processeur Intel® Core™ i5-560M (2.66Ghz, 3M, Dual Core), mémoire 3 Go, disque dur 350 Go, il est disponible au prix de 1 038 € HT avec un support Premium vPro™ d'un an.

Intel, le Logo Intel, Intel Core, Intel vPro, Core Inside et vPro Inside sont des marques d'Intel Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays.