

SORTIE DE CRISE
LA REVANCHE
DES PAYS
COURAGEUX P.30

LES MÉTIERS D'ÉTÉ QUI ABUSENT

RESTOS TOURISTIQUES,
BILLETS EN LIGNE, MARCHÉS RÉGIONAUX,
SITES D'AVIS... P.112



LE
NOUVEAU

Capital

4,90€ N° 286 JUILLET 2015

LE PLAISIR DE COMPRENDRE L'ÉCONOMIE

→ **SPÉCIAL**

CÔTE ATLANTIQUE

P.135

DE LA BAULE À ROYAN...

■ LES 30 QUI BOUSCULENT LE BUSINESS LOCAL ■ LES TABLES
OÙ CROISER VIP ET NOTABLES ■ LES COULISSES DU PUY DU FOU
■ LES NOUVEAUX PRIX DE L'IMMOBILIER



Capital

SPÉCIAL ATLANTIQUE

PAGE 144

Le Puy du Fou,
de records
en records

PAGE 146

Interview de
Hubert de Boisredon,
P-DG d'Armor

PAGE 150

Les restaurants
où se retrouve
le gratin du business

PAGE 154

Immobilier :
les bonnes affaires
se multiplient

PAGE 136

Les **30** entrepreneurs
qui font bouger l'économie





SPÉCIAL
ATLANTIQUE

Les 30 entrepreneurs qui font bouger l'économie



FRANÇOIS LUCAS,
57 ans, P-DG d'Arcade Cycles

Depuis qu'il l'a reprise en 2009, cette PMI qui fabrique des vélos urbains fait du sprint. Son chiffre d'affaires a bondi de 40% pour arriver à 14 millions d'euros. «Nous sommes devenus une des références sur le marché des vélos en libre-service», fait valoir François Lucas. Ses deux-roues alimentent les services de location, de Milan à Mexico, en passant par Seattle et Oslo. «Nous montons 97% des vélos que nous proposons dans nos ateliers de La Roche-sur-Yon», assure le P-DG, qui vient par ailleurs de concevoir un triporteur à assistance électrique destiné notamment à la promotion touristique urbaine.

Ingénieurs et bourrés d'énergie, ces dirigeants dynamisent le business de la région. Portraits.

DAVID ET MÉLANIE BARBEAU, 40 ans, Qualicolor

L'intuition de cet ingénieur de l'Insa Lyon et de cette diplômée de l'Essec a été bonne : fin 2014, après deux ans et demi d'activité, leur entreprise de peinture affichait 680 000 euros de chiffre d'affaires. « Nous voulions monter un projet à La Rochelle, où il y avait un manque », affirme Mélanie Barbeau. La peinture de Qualicolor, projetée sur des pièces métalliques par thermolaquage, a trouvé des clients dans le bâtiment, le nautisme et l'industrie. « On est souvent dans l'urgence, c'est très stimulant », se réjouit la cofondatrice.

JEAN-MARIE BUIGNET, 53 ans, dirigeant de C3 Technologies

François Gabart et Armel Le Cléac'h, premier et deuxième du dernier Vendée Globe, doivent beaucoup à cette entreprise de Périgny (Charente-Maritime), spécialiste de la fibre de carbone. « Nous avons réalisé le squelette de leurs bateaux, les dérives et les safrans », explique Jean-Marie Buiquet. Dix bateaux du prochain Vendée Globe profiteront de son savoir-faire. Du coup, l'entreprise a attiré l'attention d'EADS, qui lui a confié la réalisation de la voilure de l'E-Fan, un prototype d'avion électrique. De quoi propulser cette PMI en forte croissance (+30%, 1 million d'euros de chiffre d'affaires prévu).

LUDOVIC DE CARCOUËT, 37 ans, fondateur de Digitemis

« Le cybercrime est devenu une réalité et les organisations doivent identifier les risques, protéger leurs systèmes d'information et sécuriser leurs actifs », avance cet ingénieur des Ponts et Chaussées pour expliquer la mission de sa jeune

agence, spécialisée dans la cybersécurité. Abrisée par Atlanpole, l'incubateur des Pays de la Loire, Digitemis rêve, une fois obtenue son habilitation par l'Agence nationale de sécurité des systèmes d'informations, de devenir leader sur la région.

LAURENT CASTAING, 55 ans, DG des Chantiers navals de Saint-Nazaire - STX France

« STX France va de nouveau tourner à plein régime », s'est réjoui en janvier Laurent Castaing. Et pour cause : en 2015, l'entreprise travaille sur la construction de trois paquebots géants. Deux pour l'armateur Royal Caribbean International : dont « L'Oasis 3 » (20 niveaux et 362 mètres de long), l'un des plus grands bateaux jamais réalisés (livraison prévue fin 2016). L'italien MSC attend, lui, un paquebot pour 2018. Un carnet de commandes plein à craquer, qui permet d'appréhender plus sereinement les velléités de cession du propriétaire, le sud-coréen STX, qui détient les deux tiers du capital.

BRUNO CATHELINAIS, 58 ans, P-DG de Bénéteau

Cap sur les Etats-Unis ! Leader mondial de la voile de plaisance, le groupe vendéen veut faire rugir sa branche moteur, dont le marché pèse dix fois plus lourd, en visant le plus gros marché du monde. Bénéteau a acquis en 2014 une usine et quatre marques américaines prestigieuses, dont REC Boats. Un moyen de compenser la trop lente reprise du marché européen. Laquelle n'empêche pas les dix marques détenues par le groupe de sortir des nouveaux modèles : CNB a réalisé un immense voilier de 76 mètres et Jeanneau un nouveau navire amiral à moteur très design. Le groupe, piloté par Bruno Cathelinais, a réalisé



CHARLES KLOBOUKOFF, 51 ans, P-DG de Léa Nature

Ce « bio-convaincu » de la première heure a su faire de son combat un des business les plus florissants de Charente-Maritime. Avec 18 marques en cosmétique et en alimentation (dont Jardin Bio' ou So'Bio), Léa Nature a enregistré 27% de croissance en 2014, pour 154 millions d'euros de chiffre d'affaires. Charles Kloboukoff se veut confiant. En 2016, Léa Nature ouvrira un biopole, lieu de tourisme industriel et de pédagogie, comprenant un restaurant, un institut de beauté...

en 2014 un chiffre d'affaires de 808,4 millions d'euros, dont 20% proviennent d'une diversification dans les mobil-home.

PATRICK CHEPPE, 50 ans, P-DG d'Europe Technologies

Airbus, General Electric et Danone ou l'armée américaine s'arrachent l'expertise de cette entreprise nantaise (58 millions d'euros de chiffre d'affaires), qui améliore la qualité de leurs pièces grâce à un appareil de mesure des contraintes résiduelles. « On peut détecter le risque de fissure ou de déformation





Les 30 entrepreneurs qui font bouger l'économie (suite)



FRANCK GRIMAUD, 49 ans, DG de Valneva

Notre volonté stratégique est de devenir un des acteurs indépendants les plus importants en Europe sur les vaccins, à côté de Sanofi et GSK», ambitionne le patron de ce laboratoire pharmaceutique nantais, 79 millions d'euros de chiffre d'affaires au compteur. Pour y parvenir, Valneva mise sur une double stratégie. D'un côté, l'achat de vaccins, qu'il commercialise ensuite : comme ce vaccin prévenant l'encéphalite japonaise, déjà en vente, et un second contre le choléra et la «tourista», acheté à Johnson & Johnson. Ce qui lui permet de financer sa R&D (25 millions d'euros) et d'élaborer ses propres vaccins : deux contre des maladies nosocomiales sont en phase de développement, le premier devrait être commercialisé fin 2016.

PHOTOS: FOTOLIA - SP

compte sept sites de production en Bretagne et Pays de la Loire. En 2014, Tipiak, dirigé depuis 20 ans par Hubert Groupès, a enregistré une croissance de 6% (185,9 millions d'euros de chiffre d'affaires), portée par huit campagnes publicitaires mettant en scène les célèbres Bigoudènes (près de 2 millions d'euros investis en marketing et média) et par la poursuite de l'ouverture à l'international.

JULIEN HERVOUËT, 32 ans, P-DG d'Advize

200% de croissance par an depuis cinq ans ! La start-up de ce Nantais, plébiscitée par les entreprises de vente en ligne, fait un carton. «Notre technologie permet un ciblage comportemental du client et

→ d'une pièce, et le traiter avec notre système par ultrasons», détaille Patrick Cheppe. La société ambitionne de réaliser 50% de son chiffre d'affaires à l'export et de se développer dans la robotique, après avoir racheté Gébé2 en 2014.

PAUL-HENRI DUBREUIL, 44 ans, P-DG de Dubreuil

«Nous cherchons toujours à développer notre branche transport aérien qui représente un tiers de notre activité», assure le jeune P-DG. En mars, le groupe vendéen a dû abandonner ses projets de rachat de Corsair, quand TUI a renoncé à lui vendre sa filiale. Ce n'est apparemment que partie remise. Avec ses deux sœurs, Paul-Henri Dubreuil est à la tête d'un groupe familial touche-à-tout en croissance de 4%, à 1,44 milliard de chiffre d'affaires l'an dernier. «Nous voulons, souligne l'héritier, développer le digital dans tous nos secteurs.» À l'instar d'Agrizone, son nouveau site de vente de pièces détachées de matériel agricole sur le Net.

MATHIEU DUMON, 33 ans, fondateur de Coolongalook

Son parc de loisirs ouvert en 2013 à Royan a pour originalité «d'allier jeux et pédagogie», explique le jeune propriétaire, diplômé en gestion des

questions environnementales. En plus d'un parcours aventure dans les arbres, d'un laser game en forêt ou de courses d'orientation, Coolongalook propose «une exposition en plein air sur les forêts du monde, un arboretum et une découverte sensorielle de la forêt». Confiant sur la progression de sa fréquentation (+ 65% entre 2013 et 2014), Mathieu Dumon espère faire de ses 5 hectares le premier parc du département.

GRÉGOIRE GONNORD, 50 ans, P-DG de Fleury Michon

Pour répondre à des consommateurs de plus en plus méfiants, Grégoire Gonnord, qui représente la cinquième génération de l'entreprise familiale de Pouzauges (Vendée), a mis la qualité au cœur de sa stratégie. Après avoir investi 25 millions d'euros en 2014 pour moderniser ses usines, il noue des partenariats avec ses fournisseurs pour bonifier ses charcuteries (60% de son chiffre d'affaires, à 707 millions d'euros). Il communique aussi à tour de bras. Exemple avec le surimi, dont la consommation dégringole : «Nous avons lancé la campagne #VenezVérifier pour montrer son processus de fabrication, de la pêche du colin en Alaska à nos usines vendéennes», explique David Garbous, directeur marketing.

MARIE-LAURENCE GOURAUD, PATRICIA BROCHARD ET BÉNÉDICTE MERCIER, 53, 52 et 47 ans, coprésidentes de Sodebo

Familiale, championne de l'agroalimentaire et fidèle à son territoire : l'entreprise de Saint-Georges-de-Montaignu est l'archétype de l'entrepreneuriat à la vendéenne. Plus de quarante ans après sa fondation, dirigé par les trois héritières du couple fondateur, Sodebo, 410 millions d'euros de chiffre d'affaires, maintient la ligne qui a fait son succès : des plats simples, à réchauffer, à manger sur le pouce, mais avec un vrai accent sur les saveurs. Dernières créations : les salades Barcelona (avec poulet rôti et chorizo) et Venezia (avec coppa). Mais ce sont les best-sellers, la pizza fraîche (près de 60% du marché français) et PastaBox, concept que Sodebo fut le premier à lancer et dont il écoule 17 millions d'unités par an, qui continuent d'assurer la bonne santé du groupe.

HUBERT GROUËS, 67 ans, P-DG de Tipiak

Un quinoa «cuisson parfaite», une nouvelle version de sa fameuse «douceur de blé», des déclinaisons de plats à base de noix de Saint-Jacques. Voilà quelques nouveaux produits du groupe de Saint-Herblain, qui



ADRIEN SUIRE, 34 ans, président de Qivivo

Cest un signe qui ne trompe pas : Saint-Gobain est entré cette année, pour 900 000 euros, au capital de la start-up nantaise, trois ans après sa création. Motif ? Cet ancien responsable innovation chez PSA a mis au point un thermostat connecté, compatible avec 95% des systèmes de chauffage. «En intégrant des données sur le foyer, le bâtiment, la météo, on peut anticiper les besoins», explique-t-il. L'objet est déjà vendu 100 euros chez Castor et Boulanger, mais le dirigeant mise sur les professionnels, «capables d'amener un produit technique vers le consommateur».



Les 30 entrepreneurs qui font bouger l'économie (suite)

➔ détecte lorsqu'il est en situation critique, perdu ou hésite. Il lui est alors proposé une assistance par chat, appel ou visioconférence», explique le dirigeant. Du coup, le taux de conversion en achat passe de 2 à... 25%. D'abord adopté par les sites d'e-commerce, le «click-to-chat» d'Advize a séduit banques et assurances, qui profitent d'un nouveau service de mise en relation directe avec les consommateurs. La société vise désormais le marché européen et un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros cette année.

RÉGIS LIPPINOIS, 41 ans, président d'Un toit pour les abeilles

Aux patrons qui cherchent à engager leur société dans un projet écolo, ce Rochelais propose depuis 2010 de parrainer une ou plusieurs ruches. Auchan, Fedex, BNP et 500 autres entreprises se sont

laissé convaincre: «Le parrainage débute à 900 euros par an. Nous fournissons des informations sur la vie de la ruche et une centaine de pots de miel au nom de l'entreprise», explique le fondateur, ancien dirigeant du site de covoiturage Ecolutis. Avec près de 4000 ruches parrainées, Un toit pour les abeilles devrait générer 1 million d'euros de chiffre d'affaires cette année et lancer un cosmétique à base de miel 100% bio et made in France.

ARNAUD LOBEZ, 48 ans, P-DG de Biom Attitude

Créée en 2013 à Nort-sur-Erdre (Loire-Atlantique), son agence de notation en développement économique cartonne, au point de viser 3 millions d'euros de chiffre d'affaires dès 2016. Biom Attitude détermine un indice de «valeur ajoutée pour le territoire». «Beaucoup d'entreprises cassent la

concurrence : évasion fiscale, dumping social... Notre indice établit lesquelles jouent le jeu et redistribuent de l'argent sur le territoire», explique le P-DG. Plus de 250 entreprises se sont laissées séduire par ses forfaits (de 1 850 à 3 850 euros). Fort de 32 franchises, Biom compte vite s'étendre sur toute la France.

PHILIPPE MAINDRON, 54 ans, président du Festival de Poupet

Bob Dylan, Status Quo, la famille Chedid : la programmation est digne des plus grands festivals. Durant l'été 2014, 80 000 spectateurs se sont pressés sur les lieux. La scène principale ne rassemble que 3 000 chanceux à la fois, dans «un lieu magique et boisé, où l'on est proche de la scène et des artistes», affirme Philippe Maindron. L'ancien technicien agricole n'en revient toujours pas d'avoir transformé en vingt-cinq ans sa fête du village en grand-messe dotée de 3,5 millions d'euros de budget. Elle s'est étendue sur une deuxième scène (30 000 spectateurs potentiels), où a joué David Guetta l'an dernier.

VINCENT MERLING, 65 ans, P-DG de Cafés Merling

Le torréfacteur rochelais se met à la page. Après avoir investi 1 million d'euros, il lance son café en capsule, compatible avec les machines existantes. Une façon d'entretenir la bonne forme de l'entreprise. «Depuis 2010, le chiffre d'affaires est passé de 35 à 50 millions d'euros, avec notamment le rachat de Cafés Errel, à Limoges», détaille le patron, par ailleurs président du Stade Rochelais. Le groupe familial a aussi investi 5 millions d'euros dans l'extension de ses ateliers en 2013. Ce torréfacteur de qualité (20% de l'activité) s'est surtout développé (70%) dans la fourniture en café et snacks de distributeurs automatiques en entreprise.

FRÉDÉRIC NOTEL, 37 ans, P-DG d'Oncotherex

«Près de 80% des premiers traitements des cancers des ovaires et de l'utérus ne



ALEXANDRE GÉRARD, 44 ans, président de Chrono Flex

Pour échapper à la crise, ce patron d'une entreprise de dépannage de flexibles hydrauliques sur site a révolutionné sa gestion des hommes. «J'ai renversé la pyramide hiérarchique. Les équipes recrutent directement, les augmentations sont décidées collégialement, 15% du résultat est partagé avec les collaborateurs», énumère-t-il. Résultat ? Le turnover et l'absentéisme ont baissé, contribuant à remettre Chrono Flex à flot. Du coup, 80 personnes ont été embauchées.

fonctionnent pas, car chaque tumeur est différente. Il faut développer la médecine personnalisée», préconise le président de cette start-up lancée en novembre 2014, sur la base de travaux de l'université Nantes Angers Le Mans. Oncotherex prélève un échantillon chez les patientes et le «fait vivre de 48 à 72 heures dans un milieu de culture en testant différents traitements». Objectif : gagner du temps et réduire les coûts. Les centres anti-cancéreux de Caen et Lyon vont collaborer avec l'entreprise, qui doit réaliser une levée de fonds d'ici fin 2015.

MARC ET SOPHIE PENAUD, 58 et 51 ans, cofondateurs d'AMP Composite

La première entreprise de ce couple est spécialiste en matériau composite étanche et livre les bateaux



EMMANUELLE TAULET, 36 ans, fondatrice de Jeanne M.

A quoi bon vendre des crèmes antirides à des femmes déjà ridées ? C'est la question que s'est posée cette Rochelaise, ex-LVMH. Constatant qu'il n'y avait pas de cosmétiques consacrés aux seniors, elle a créé sa marque pour les « sexygénéaires », moins préoccupées par les rides, inévitables, que par la fermeté, le teint et les taches. «La crème que j'ai élaborée avec un laboratoire de Fouras est à base de bave d'escargot, qui contient de l'élastine, du collagène, de l'allantoïne et de la vitamine D.» Jeanne M. propose aussi une crème pour les mains et un shampooing.

PHOTOS: FOTOLIA - SP



Les 30 entrepreneurs qui font bouger le business (suite)

➔ de Bénéteau ou Jeanneau. Pour se diversifier, les deux Vendéens ont mis au point des panneaux composites de grande taille à installer dans les pièces d'eau et les zones à étanchéifier des immeubles. L'entreprise veut élargir son offre aux collectivités, pour accélérer la croissance de son chiffre d'affaires (1,2 million d'euros).

TATIANA PIETKIEWICZ, 33 ans, fondatrice d'Ubidreams

Cette designer digitale, cofondatrice d'Ubidreams, spécialiste des applications multi-plateforme, commence à se faire un nom. Sa start-up (400 000 euros de chiffre d'affaires) a signé avec le spécialiste en télécoms Systel pour développer une application facilitant la gestion des interventions des pompiers et du Samu. Laquelle s'ajoutera à une application de gestion des fiches de paie et à une de gestion de catalogues de produits pour les commerçants. En attendant de dévoiler des applis de réalité augmentée.

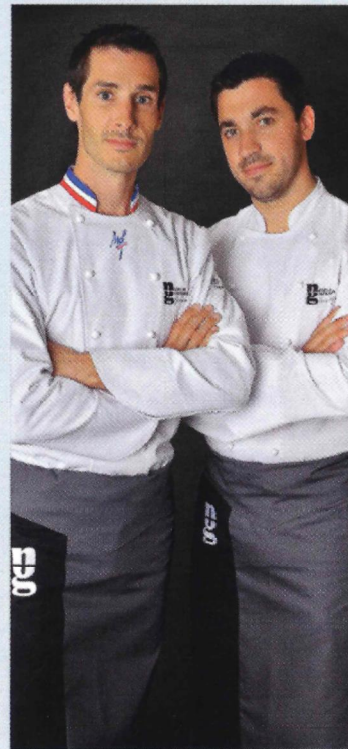
VINCENT POUDEVIGNE, 49 ans, DG de Sica Atlantique

Le groupe de logistique portuaire céréalière est le principal opérateur du port de La Rochelle-Pallice, deuxième

exportateur de céréales en France. «Nous traitons près de 3,8 millions de tonnes, alors qu'il y a sept ans, nous ne faisons que 1,8 million» se félicite le DG. L'entreprise, qui fédère des dizaines de coopératives, a développé le transport ferroviaire des céréales : «Ces flux n'existaient quasiment pas. Les optimiser a permis de les augmenter et d'attirer de nouvelles sociétés.» Elle a aussi investi 5 millions d'euros pour augmenter les cadences. Résultat : 45 millions d'euros de chiffre d'affaires, en croissance évidemment.

OLIVIER RAYANT, 38 ans, président de Tracers Technology

«Durant un transport de marchandises, il y a forcément des ruptures de charge. Notre badge, placé dans une palette ou un colis, indique tout changement de température, son heure et sa durée», explique ce diplômé d'école de commerce et en biochimie qui a lancé en 2011, à Fontenay-le-Comte (Vendée), ce procédé très utile dans l'agroalimentaire. Ses premiers clients sont des restaurateurs à domicile, mais Tracers vise aussi l'industrie et les biotechnologies, pour continuer à doubler son activité chaque année.



GUILLAUME MABILLEAU et JEAN-BAPTISTE ROBIN, 32 et 28 ans, Nuances Gourmandes

«La création d'entreprise est le but de toute personne motivée dans le métier!», assure Guillaume Mabillean, meilleur ouvrier de France 2011. Avec Jean-Baptiste Robin, il s'est lancé en 2012 sur le marché du macaron. Ambition? Concurrencer Pierre Hermé et Ladurée, pas moins. Avec une recette «à base de fruits à 100%, où la sensation grasse et sucrée est réduite au maximum», ils proposent depuis La Rochelle leurs 72 parfums en vente en boulangeries, pâtisseries et grands hôtels, en Europe, et visent le million d'euros d'activité en 2015.

GWENAËL RIO, 55 ans, fondateur de Trad Y Sel

«Nous ne sommes ni capitalistes ni collectivistes! Juste une quarantaine de producteurs qui se sont mis ensemble il y a quinze ans pour contrôler leurs circuits commerciaux», explique le fondateur de cette SA de Guérande, issu d'une famille de saliniers. En parallèle d'une activité avec la grande

distribution, l'entreprise exporte directement 30% de sa production (1 600 tonnes annuelles, pour 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires) vers les Etats-Unis, la Scandinavie ou le Japon. Où elle trouve des clients conquis par son sel «fait de cristaux friables et humides». Lequel représente également 4% du sel alimentaire vendu dans l'Hexagone.

JEAN-MICHEL RENAUDEAU, 51 ans, P-DG de Sepro Group

«Multimédia, électroménager et surtout automobile, où il collabore avec General Motors, Renault ou Toyota : Sepro est devenue le numéro 3 mondial de l'injection plastique. Et il revient de loin. «En 2009, avec la crise, notre chiffre d'affaires a diminué de moitié, à 25 millions d'euros», rapporte le patron. Contrainte de licencier un tiers de l'effectif, la société vendéenne, a su rebondir en innovant et affiche aujourd'hui 79 millions d'euros d'activité. Dernière création : «Une machine calibrée pour le gros tonnage et les grosses pièces, qui doit nous permettre de devenir leader sur le marché américain.»

