

entreprises

magazine économique

Occitanie

LE MENSUEL ÉCONOMIQUE
D'OCCITANIE
N° 391 / NOVEMBRE 2021

SOGECLAIR

Nouvelle organisation
et passage de relais



SEPTEO

Forte poussée de
l'éditeur de logiciels



Interview
Yves Allibert
président
d'Irrijardin



Logistique urbaine

La livraison en pleine mutation

ACTIA

L'électronicien revisite son offre
e-mobilité

À CHACUN·E SA VIE, À CHACUN·E SON HABITAT



Attentive aux évolutions de la société, La Cité Jardins co-construit avec les collectivités de la région Occitanie, des concepts novateurs de logement, d'hébergement et d'aménagement sur-mesure.

Jeunes et salariés en mobilité, jeunes en formation, salariés rencontrant des difficultés particulières, seniors, structures médico-sociales et hébergements d'urgence, résidences mobilité avec prestations hôtelières, locaux commerciaux, bureaux : pour chaque préoccupation, La Cité Jardins propose une solution clé en main.

La Cité Jardins 

Groupe ActionLogement

Construire Ensemble



PIERRE-OLIVIER NAU

Président du Medef
de la Haute-Garonne

Qualité de vie dans le travail vs engagement ?

Le chiffre est clair, Teams a multiplié par 15 son nombre de connexions entre début 2020 et aujourd'hui. Leur nombre ne semble pas repartir à la baisse, malgré les bouchons qui ont repris autour de la Métropole.

Les lignes aériennes affichent un taux encourageant de remplissage en court et moyen courrier, mais ne sont pas encore revenues à leur rythme d'avant crise, le long courrier en est quant à lui encore loin. Les trains et les autoroutes, enfin, reviennent peu à peu à des trafics proches de 2019.

Bref, l'entreprise a beaucoup changé en dix-huit mois, les échanges -plus distants- sont manifestement plus nombreux, la machine à café n'a pas disparu, mais la visio-café est née. On se parle et on se voit différemment mais on le fait davantage.

Et c'est la notion de Qualité de Vie au Travail (QVT) qui a profondément évolué en peu de temps. Elle mériterait désormais de s'appeler Qualité de Vie Dans le Travail, tant le lieu est devenu un critère moins central, pour de nombreuses entreprises, et de nombreux métiers. Le télétravail est désormais un important critère de recrutement dans tous les secteurs, de

même que l'offre éventuelle de corpo-working, le financement du vélo, le flex-desk, les cours de sport au bureau, etc. Les anciens «à-côtés» semblent être devenus le centre, tandis que la fiche de poste peut paraître presque accessoire à certains.

C'est donc un hiatus très nouveau qui se présente : nos attentes de chefs d'entreprise en matière d'engagement des équipes, en face des attentes en matière de qualité de vie dans le travail des (nouveaux et nouvelles ?) collaborateurs et collaboratrices.

Comment donc éviter l'écueil de cet écart entre offre et demande sinon en revoyant fortement notre logiciel de management.

Composer nos offres et nos postes avec cette dimension nouvelle, intégrer la capacité de chaque mission à être pilotée à distance, et former nos managers à motiver, montrer, orienter leurs équipes en plusieurs dimensions. C'est une grande nouveauté pour beaucoup d'entre nous, mais c'est aussi à nous de fixer les limites, définir les règles du «*bien travailler ensemble*».

L'entreprise de demain n'est certainement pas désincarnée, mais elle sera plus virtuelle. Notre défi consiste à la garder très humaine.



Neuflize OBC
ABN AMRO

NEUFLIZE OBC

accompagne ses clients dans le monde de demain

La mise en place d'une gestion ISR est un moyen efficace de se préparer aux changements qui nous attendent. Olivier Raingeard, directeur des investissements, et Laëtitia Revéreau, Directrice Régionale Occitanie et responsable de l'agence située à Toulouse, nous expliquent pourquoi.

■ Pourquoi est-il important de revoir rapidement son patrimoine ?

Olivier Raingeard : le monde change, les actifs sans risque ne rapportent plus rien. Le fonds en euros qui a offert un rendement moyen annualisé de l'ordre de 5 % par an depuis 30 ans, rapportera moins de 1 % dans les années qui viennent. Parallèlement, les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) deviennent clés. Le régulateur incite les agents économiques à les intégrer, les consommateurs se soucient davantage des modes de production de ce qu'ils consomment, en particulier les nouvelles générations. Neuflize OBC aide ses clients à s'adapter à ce nouvel environnement. Nous les accompagnons dans la mise en œuvre d'allocation d'actifs holistique, en y intégrant des actions, du private equity (capital investissement), des produits structurés ou encore des produits immobiliers en fonction de leurs objectifs de rendement et de leur tolérance au risque, tout en considérant les facteurs ESG. Cette approche nous permet d'optimiser le couple rendement - risque.

■ Qu'apporte concrètement la gestion ISR ?

Olivier Raingeard : l'investissement socialement responsable (ISR) intègre les enjeux d'aujourd'hui dans la construction de portefeuilles. Les problématiques environnementales et sociales constituent des nouveaux facteurs de risque (réglementaire, réputationnel et financier) pour les entreprises, mais également des sources d'opportunités telles que celles offertes par les énergies renouvelables. Résultat ? Ces entreprises sont davantage recherchées par les investisseurs. Notre gestion ISR en bénéficie à plusieurs



Olivier Raingeard
Directeur des investissements

titres : d'abord, entre 2013 et 2021, notre gestion dynamique ISR rapporte 11,5 % par an annualisé (*). Ensuite, elle surperforme nettement notre gestion traditionnelle depuis 3 ans.

Laëtitia Revéreau : Nous proposons en priorité un mandat ISR à nos clients, c'est pour eux l'assurance d'être mieux armés face aux changements qui nous attendent. Ce mandat répond à une demande forte ce que confirme la progression de nos encours de 200 % en 18 mois. Nous notons avec satisfaction que 90 % de nos nouveaux clients ont opté pour une gestion ISR.

■ Comment les clients peuvent-ils s'impliquer ?

Laëtitia Revéreau : Pour nos mandats ISR, nous remettons à nos clients un



Laëtitia Revéreau
Directrice Régionale Occitanie

reporting très détaillé avec une évaluation de risque ESG des sociétés du portefeuille ainsi qu'un calcul sur leurs émissions de CO₂. A ceux qui veulent aller plus loin et mesurer l'impact positif de leurs placements, nous proposons depuis 9 mois un mandat à impact. Aux objectifs de critères ESG, nous mesurons l'impact positif des activités des sociétés selon 15 des 17 Objectifs de Développement Durable (ODD) définis par les états membres de Nations unies. Chaque client devient ainsi, par notre intermédiaire, acteur du changement, et ensemble nous partageons une vision et des valeurs communes.

*Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Performances brutes de frais de gestion (1,2% HT).



RÉSEAU MEDEF

46

- **Table-ronde.** L'impact du numérique sur la transition écologique.
- **REFToulouse.** Un nouveau format pour faire entendre la voix des entreprises.
- **Infos en bref :** Forum des métiers, Grand procès de la RSE, Gala de charité, élection à la CCI Haute-Garonne.

Photo de couverture : Istock.

n° 391



EDITORIAL

- 3 **Qualité de vie dans le travail vs engagement ?**

ACTUALITES

- 6 **L'économie en bref.**

A L'AFFICHE

- 12 **L'interview d'Yves Allibert**, président d'Irrijardin.
15 **BienManger.com.** Une épicerie en ligne lozérienne qui veut s'internationaliser.
16 **Imaios.** Un atlas d'anatomie humaine sur son smartphone.
18 **Proxima Plus.** Le spécialiste des accessoires de jeu vidéo passe en Scop et vise l'export.

GRAND ANGLE

- 20 **Logistique urbaine.** La livraison fait sa mutation.
22 **Toulouse Logistique Urbaine.** Un hub modèle de la logistique en ville.
23 **Les coursiers Montpelliérains**, pour «commander sans exploiter».
24 **Urby Toulouse.** Un service sur-mesure démarré avec Midica.
25 **Jimenez Transport et location.** En manque de camions et de conducteurs.
25 **Appicolis.** Une formule verte et digitale qui se propage sur toute la France.
26 **Vert Chez Vous.** Les précurseurs de la livraison verte poursuivent leur déploiement.
28 **Christophe Caset-Carricaburu**, président de SEV : «Services Ecusson Vert double de taille chaque année».
30 **Soben.** Les robots livreurs TwinswHeel circulent à Montpellier.
31 **Cobrane.** Le concepteur de véhicules électriques se positionne sur la livraison.
32 **Innov'ATM.** Focus sur la fiabilité de la livraison par drone.
34 **Fraichy.** Un nouveau relais pour les commerçants de quartier.
36 **VNF** veut relancer une activité logistique fluviale à Toulouse.

METIERS

- 38 **Actia.** L'électronicien se met au vélo et façonne son offre e-mobilité.
41 **GGL.** L'aménageur montpelliérain va créer un pôle cinéma.
42 **Universal Hydrogen** installe son centre R&D à Toulouse.
43 **Sogclair.** Réorganisation et passage de relais.
44 **Construction.** 4 500 postes à pourvoir en Haute-Garonne.
45 **Septeo.** De belles ambitions de croissance pour l'éditeur de logiciels.

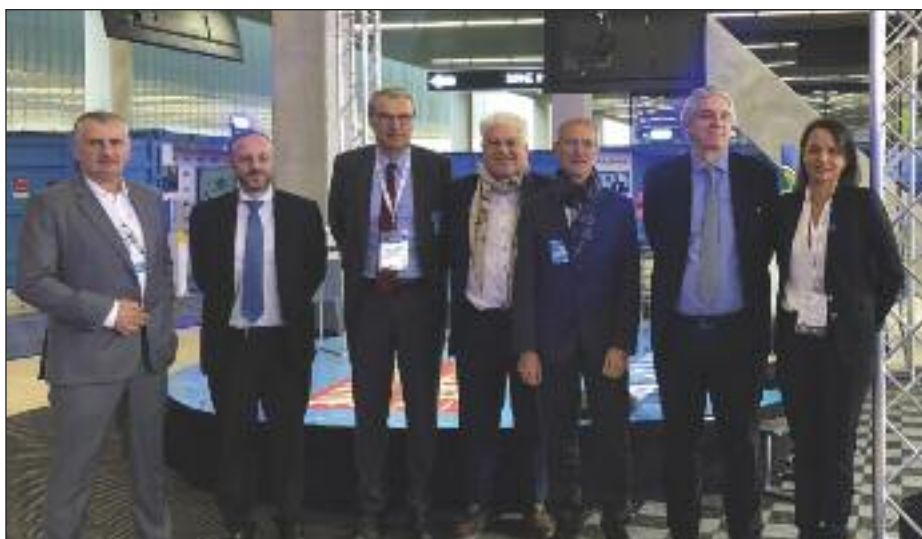
TRIBUNE LIBRE

- 50 **Philippe Crespin.** «Le ruissellement n'a pas eu lieu».

INDUSTRIE

Alexandre Saubot à Toulouse : «les industriels ne polluent pas pour le plaisir !»

Lors de la halte du FrenchFab Tour à Toulouse le 21 octobre dernier, des représentants locaux des principales branches industrielles ont fait un point sur le thème de la décarbonation. Alexandre Saubot, président de France Industrie, était présent à cette réunion organisée dans le cadre du salon de l'industrie Siane qui s'est tenu du 19 au 21 octobre au Meett. Celui-ci a commenté le Plan France 2030 qui place la transition écologique et l'innovation au cœur de tous ses objectifs. «L'enveloppe de 5 à 6 milliards d'euros qui revient à l'industrie va nous permettre d'avancer mais la question est de bien gérer le pilotage de cet accompagnement. Le recrutement sera un maillon crucial. A nous de nous mobiliser davantage car nous sommes sur des métiers attractifs ! Nos orientations vers la décarbonation sensibilisent les jeunes... Je rappelle juste que les industriels ne polluent pas pour le plaisir ! »



Sylvain Guéret (Polyvia Occitanie), Christophe Lerouge (Dreets Occitanie), Bruno Bergoend (UIMM MP Occitanie), Cédric Cabanes (Agri Sud-Ouest Innovation), Sylvain Vidal (Industries Energies Gazières), Alexandre Saubot (France Industrie), Anne-Cécile Brigot-Abadie (BPI France Occitanie-Toulouse).

Contraintes et incitations

«Nous n'avons pas attendu la crise sanitaire pour évoluer. La preuve, les avions nouvelle génération dépensent 30 % de moins de kérosène qu'il y a une trentaine d'années», a rappelé Bruno Bergoend, président de l'UIMM MP Occitanie. Même constat dans le secteur de la chimie où Cédric Cabanes, président du pôle Agri Sud-Ouest Innovation, indique une baisse de 68 % des émissions depuis 1990. C'est peut-être dans le domaine du recyclage et de la plasturgie que la secousse est plus récente : «une multitude de nouveaux marchés s'ouvrent aux recycleurs car enfin les clients sont prêts à passer le cap et à s'approvisionner en matériaux recyclés», constatait Sylvain Guéret, président de Polyvia Occitanie, le syndicat des transformateurs de polymères. Christophe Lerouge faisait partie de la table-ronde. Le directeur de la Dreets Occitanie a rappelé les principaux leviers pour décarboner l'industrie : optimiser l'efficacité énergétique, décarboner les énergies (électrifier davantage, recourir à la biomasse, etc.) et innover en utilisant de nouveaux composants par exemple. A côté de ces solutions techniques, le représentant de la position étatique a identifié deux outils de guidage pour les entreprises : les contraintes et les incitations, avec par exemple les quotas carbone d'un côté, les appels à projets de l'Ademe de l'autre... autrement dit, le bâton et la carotte, rien de tel !

AÉRONAUTIQUE

Toulouse • **Aura Aero** annonce une première commande de 200 avions ERA

Jeune pousse toulousaine fondée en 2018, Aura Aero vient de signer un partenariat stratégique et une lettre d'intention pour l'achat de 200 exemplaires de ERA, son futur avion commercial électrique de 19 places. C'est pour Amedeo, investisseur irlandais dans le leasing d'avions et gestionnaire d'actifs, que seront produits les premiers avions décarbonés ERA de la start-up. En parallèle de cet appareil dont la mise en service est prévue fin 2026 et qui

pourrait parcourir 600km sans émission de carbone grâce à la propulsion électrique, l'avionneur mène une campagne de certification de son avion de formation à capacité voltige pour les écoles de pilotage et les programmes militaires. Fondée en 2018 à Toulouse aux côtés de Wilfried Dufaud et Fabien Raison, et présidée par Jérémy Caussade, Aura Aero se définit comme «le premier constructeur aéronautique digital et éco-efficace», et peut déjà capitaliser sur sa



Le futur avion Era d'Aura Aero.

gamme de biplaces à faible émission de carbone.

Blagnac • **Satys** annonce la réorganisation du groupe et une augmentation du capital



Satys table sur un CA de 250 M€ en 2025.

Satys Aerospace et Satys Interiors : désormais l'industriel basé à Blagnac (31) sera séparé en deux entités distinctes, comme l'a annoncé le groupe industriel spécialiste de la mobilité aéronautique et ferroviaire, le 30 septembre dernier. Satys a également procédé à une augmentation de capital de 40 M€. Cette dernière a été souscrite par les actionnaires actuels de Satys dont notamment Ace Capital Partners avec une souscription de 30 M€, devenant ainsi le second actionnaire de Satys Aerospace. Le management, avec à sa tête Christophe Cador, conserve la majorité des droits de vote. Affirmant «avoir foi en l'avenir de l'aéronautique civile, militaire et hélicoptères» Grégory Mayeur table, à l'horizon 2025, sur un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros contre 110 en 2021 et 155 en 2019. «Un objectif qui pourra être atteint grâce à l'effet combiné de plusieurs facteurs, dont notamment la reprise des activités de maintenance et de réparation aux Etats-Unis ainsi que la hausse des cadences de la famille A320 (+ 50% en 2024 par rapport à 2021)», précise le directeur général de Satys Aerospace. Le groupe a également annoncé un plan d'embauche de 200 personnes en 2022.

Toulouse • **Latécoère et Devialet** développent un nouveau système de son pour les avions



© Arnaud Spani.

Latécoère, partenaire de rang 1 des principaux constructeurs aéronautiques internationaux et Devialet, entreprise spécialisée dans les systèmes audios, ont annoncé travailler sur un nouveau système haute-fidélité pour l'aéronautique. L'entreprise parisienne adaptera son modèle d'enceinte Phantom en « Phantom II Custom » qui sera estampillé spécifiquement pour Latécoère, tandis que l'équipementier aéronautique l'intégrera dans un environnement de vol et sera le distributeur exclusif du produit, commercialisé dès 2022.

BIOTECHNOLOGIES

Toulouse • **TWB** accueille Aviwell



L'équipe Aviwell.

La structure d'accompagnement de projets scientifiques TWB accueille une nouvelle start-up dans ses murs : Aviwell. Celle-ci avait déjà fait parler d'elle avec ses recherches

sur le foie naturellement gras (sans gavage). Aviwell utilise des outils exclusifs de traitement des données et des algorithmes permettant d'identifier et d'adapter naturellement le microbiote intestinal des animaux d'élevage pour contrôler leur croissance et répondre aux exigences du marché. Les procédés de la start-up dirigée par Mouli Ramani sont brevetés et celui-ci veut passer à la vitesse supérieure, grâce au récent partenariat avec TWB qui met à sa disposition son infrastructure technique mais aussi ses ressources : «*Nous voulons appliquer les enseignements tirés de notre plateforme de découverte du microbiote à d'autres espèces telles que les poulets et les cochons, que nous consommons de manière beaucoup plus régulière que le foie gras. Notre objectif, à terme, est de révolutionner le secteur agroalimentaire d'une manière naturelle, durable et respectueuse de l'environnement, et ce, pour le bien de notre planète.*

AGROALIMENTAIRE

Tarn-et-garonne • **Un nouveau siège pour les Comptoirs de la Bio**



Un effectif qui devrait doubler d'ici à 2030.

C'est à Bressols, dans le Grand Montauban, que les équipes des Comptoirs de la Bio ont déménagé. La nouvelle adresse de cette entreprise grandissante (45 salariés aujourd'hui) comprend un bâtiment de 1 000



CONSEIL & PARTENAIRE COURTAGE

SPÉCIALISTE DE L'ASSURANCE DE PERSONNES
POUR LES ENTREPRISES ET LES PROFESSIONNELS

Audit gratuit



46 RUE LEON GAMBETTA - 31000 TOULOUSE

05.34.45.31.57

PREVOYANCE

SANTÉ

ÉPARGNE

RETRAITE

EMPRUNTEUR

IFC/IL

m² sur un terrain de 4 500 m². Un programme chiffré à 1,7 M€.

Cette enseigne française de magasins bio indépendants fondée par Philippe Brame-die vise les 200 points de vente au premier trimestre 2022.

Avec des magasins commercialisant en moyenne entre 8 000 et 10 000 références, la centrale du groupe a plus que doublé son effectif en l'espace de deux ans. Cette dynamique serait toujours d'actualité avec de nouvelles perspectives d'embauche d'ici à 2023 visant à de nouveau doubler les effectifs, ce qui a poussé l'enseigne à agrandir ses bureaux.

BTP - IMMOBILIER

Toulouse • **La FPI dévoile le palmarès 2021 des Pyramides d'argent**



Le projet Skyview de Cogedim a décroché le Grand prix régional.

La Fédération des Promoteurs Immobiliers Occitanie Toulouse Métropole a dévoilé les lauréats des Pyramides d'Argent 2021. Saluant chaque année le travail des entreprises participant au développement et au renouvellement de la Ville Rose, ce sont 9 prix qui ont été attribués pour cette édition. Les lauréats sont Cogedim pour le projet Skyview, GreenCity Immobilier pour les projets Carré Flore et cours Saint-Cyp, Saint-Agne/Urbis pour le projet Arboresens, Pitch Promotion pour le projet Orange Tolosa, Bouygues Immobilier pour le projet Campus Saint-Michel, Promomidi pour le projet Urban Garden ainsi que Urbis Réalisations pour le projet 252 Faubourg.

La FPI est une instance professionnelle représentant les promoteurs immobiliers du secteur privé en France depuis 1971.

Au niveau national elle compte 500 membres répartis en 18 chambres régionales, dont parmi elles, la Fédération des Promoteurs Immobiliers Occitanie Toulouse Métropole présidée par Stéphane Aubay, qui regroupe 39 promoteurs sur notre territoire, représentant 8 100 logements et 16 500 emplois.

Toulouse • **IBAT lève 2,1 M€ pour s'adresser aux PME/TPE**

Permettant de simplifier la gestion des chantiers grâce à différentes solutions numériques, IBAT annonce boucler une levée de fonds de 2,1 M€. Fondée en 2016, la société vient de finaliser ce nouveau tour de



Mélanie Lehoux, fondatrice d'IBAT.

table de financement, deux ans après un autre mouvement de 2,4 M€, notamment pour déployer ses outils de digitalisation auprès des TPE/PME. Parmi les entrants au capital d'IBAT, et en plus des partenaires bancaires de l'entreprise, figure notamment PRO BTP Innovation (le fonds d'investissement du groupe de protection social). L'entreprise compte 30 collaborateurs et s'étend aujourd'hui au niveau national et au Luxembourg.

COLLECTIVITÉS

Toulouse • **L'agence d'attractivité de la Métropole dévoile sa stratégie pour 2022**

«Nous ne pensons pas que ça reprendrait aussi vite» s'est étonné Jean-Claude Dardelet, président de l'agence d'attractivité de Toulouse Métropole lors de sa conférence de presse annuelle. Les chiffres touristiques ont par exemple «dépassé les attentes» à l'image du niveau record d'entrée à la Cité de l'Espace de 2019 qui a été battu, avec presque 120 000 visiteurs.

La filière événementielle a également pu se relever avec seulement 6% d'événements initialement programmés au MEETT qui ont été annulés, les autres ayant été reprogrammés. Côté Invest'in Toulouse, Silvia Ferrari a salué l'arrivée d'entreprises d'avenir dans la filière de l'hydrogène par exemple comme Beyond Aero, Universal Hydrogène

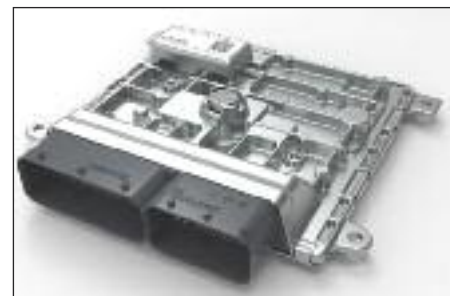


Jean-Claude Dardelet, président de l'agence d'attractivité de Toulouse Métropole

ou H3 Dynamics. Pour les mois à venir l'organisme mise sur différents événements pour développer un tourisme «de 3 à 4 nuits» dont notamment le festival des lanternes déplacé à Blagnac qui attend plus de 600 000 visiteurs, soit le double de ces anciennes éditions à Gaillac dans le Tarn. La coupe du monde de rugby est également en ligne de mire avec une campagne de communication lancée dans des pays d'Océanie afin d'établir Toulouse comme «capitale européenne» du sport au ballon ovale.

ENERGIE

Toulouse • **Vitesco Technologies va développer un nouveau système de pile à hydrogène**



Vitesco Technologies est une filiale de Continental.

Fournisseur de technologies de propulsion et de solutions d'électrification, Vitesco Technologies participe à un projet de développement de systèmes à hydrogène baptisé ECH2. Dans le cadre du plan de relance du gouvernement français, le Coram (comité d'orientation pour la recherche automobile et la mobilité) a sélectionné 14 nouveaux projets pour recevoir une partie des 109 millions d'euros de budget alloué et «transformer en profondeur l'industrie automobile». Ainsi, en partenariat avec IFPEN, le laboratoire Laplace et les industriels Siemens Industry Software et AlstomHydrogène, Vitesco Technologies va développer et produire des nouveaux calculateurs électroniques. Le consortium ambitionne notamment de faire évoluer des briques technologiques issues des véhicules thermiques et électriques tenant compte des acquis de l'aéronautique et du ferroviaire principalement.

Le projet s'adressera au marché des véhicules utilitaires légers, des bus et des camions. Vitesco Technologies utilisera ses capacités de production établies à Toulouse pour répondre à la demande croissante d'électronique de contrôle de pile à combustible dans la seconde moitié de cette décennie et en particulier de la part des constructeurs français, leaders sur le

marché des véhicules utilitaires légers. En 2020, l'entreprise allemande a enregistré environ 8 milliards d'euros de ventes et emploie près de 40 000 personnes dans quelque 50 sites dans le monde.

Narbonne • Une centrale solaire thermique pour alimenter tout un quartier

Une nouvelle centrale thermique a été inaugurée jeudi 21 octobre à Narbonne, en présence du maire Didier Mouly et de Hughes Defréville, président de NewHeat, la société bordelaise qui est derrière ce projet chiffré à 2 M€ (dont 100 K€ provenant de la Région Occitanie) et qui représente la 4ème centrale solaire thermique de plus de 1000 m² installée en France (dont deux opérées par NewHeat). La nouvelle centrale narbonnaise va permettre de décarboner le réseau de chaleur en remplaçant le gaz pendant les mois d'été, tandis que la biomasse prend le relais l'hiver. Grâce à cette centrale, la ville atteint désormais plus de 70% d'énergies renouvelables dans son mix énergétique (dans le quartier alimenté par le réseau).

Blagnac • Veolia a construit une chaufferie biomasse pour Toulouse Métropole

Inaugurée le 6 octobre dernier, la nouvelle chaufferie biomasse de Blagnac va permettre de produire une énergie moins coûteuse (-20% environ) et plus verte (74% d'énergies renouvelables et de récupération) pour alimenter le réseau de chaleur d'une partie de la ville, dont l'aéroport. Veolia, le groupe aux 180 000 salariés et 26 milliards d'euros de chiffre d'affaires, a ainsi construit un équipement qui alimentera l'équivalent de 2 500 logements supplémentaires sur un réseau de 4 km aux 37 points de livraison. La puissance de la chaufferie équivaut à 1,7 megawatts.

ENTREPRENEURIAT

Occitanie • EY dévoile ses prix de l'Entrepreneur de l'année, Aura Aero et Qair récompensés

Après avoir rencontré plus de 350 candidats dont 25 en Occitanie, représentant près de 11 000 salariés et 31 M€ de fonds levés, EY a récompensé cinq parcours entrepreneuriaux dans la Région. Ainsi, Le Prix de l'Entrepreneur de l'Année Occitanie a été décerné à Jean-Marc Bouchet et Louis Blanchard, fondateurs de Qair (34). Le Prix de l'Entreprise Familiale Occitanie a été décerné à Stéphane Auriol pour les Ateliers de

la Haute-Garonne (31), tandis Le Prix de la Start-Up de l'Année Occitanie a été décerné à Jérémy Caussade, Wilfried Dufaud et Fabien Raison, cofondateurs de Aura Aero (31). Le Prix Born Global Occitanie a lui été décerné à Francis Ingrand – Plug In Digital (34) et enfin le Prix de l'Engagement Sociétal Occitanie a récompensé Estelle AST – Watchelp (31).

SANTÉ

Montpellier • Quantum Surgical lève 40 M€ pour commercialiser son robot médical



Epione, le robot de Quantum Surgical.

Afin de soutenir les opérations de lancement commercial d'Epione, un robot médical conçu pour aider les médecins à réaliser des ablations tumorales percutanées dans l'abdomen, Quantum Surgical a réalisé une levée de fonds de 40 M€. Menée par le groupe d'investissement Ally Bridge Group, qui a financé la moitié du montant total, cette opération comprend également des financements de la Banque européenne d'investissement, de Bpifrance et de la Caisse d'Epargne Languedoc-Roussillon. Portant à 50 M€ de total de fonds levés par la start-up depuis sa création en 2017, elle va «accélérer l'adoption clinique d'Epione» selon le président de la jeune pousse Bertin Nahum.

SERVICE DES ENTREPRISES

Montpellier • Swile lève 175 M€ pour se déployer à l'international



Loïc Soubeyrand, fondateur de Swile.

Et une licorne de plus pour la France ! Lancée en 2018 par Loïc Soubeyrand, Swile annonce aujourd'hui sa quatrième levée de fonds (série D) en 4 ans pour un montant

NOMINATIONS

Arnaud Thersiquel, directeur de cabinet de TBS Education



Cofondateur et dirigeant depuis six ans de la communauté d'entreprises At Home, Arnaud Thersiquel rejoint la Toulouse Business School en tant que directeur de cabinet.

Ancien étudiant de TBS Education et diplômé du programme Grande Ecole, il accompagnera Stéphanie Lavigne dans ses fonctions de directrice générale, notamment «en apportant une fine connaissance de l'écosystème toulousain» pour la nouvelle stratégie de l'école.

Anne Laure Millet, nouvelle responsable RSE d'Arterris



Auparavant responsable de la compliance, du contrôle et de l'audit internes au sein du groupe, Anne-Laure Millet a été nommée responsable RSE d'Arterris.

Cette création de poste s'inscrit dans une internalisation complète de la démarche sociétale du groupe coopératif agricole, qui fédère plus de 25 000 agriculteurs et réalise un CA consolidé de plus d'un milliard d'euros.

de 200 millions de dollars (175 millions d'euros). Menée par Softbank (un fonds japonais spécialisé dans les nouvelles technologies), cette opération voit Michel Combes (président de Softbank International Group et ancien président d'Alcatel-Lucent et SFR-Numericable) faire son entrée au conseil d'administration de Swile. Au total, la jeune pousse a levé 290 M€ depuis sa création. En 4 ans, les solutions de la start-up ont réussi à capter 13% du marché des avantages salariaux avec plus de 15 000 entreprises séduites dont Carrefour (65 000 employés), Le Monde, Airbnb, Spotify, TikTok, Redbull, le PSG ou encore Doctolib, pour 500 000 utilisateurs. Au début 2021, Swile rachetait la start-up Vee Beneficios pour accélérer son lancement au Brésil, pays numéro 1 mondial des avantages salariaux. Ainsi, ce sont désormais 120 employés Swile qui opèrent au quotidien à Sao Paulo, et

développent une opportunité de croissance exponentielle pour Swile, qui veut en faire son marché principal avec plus de 50 millions d'utilisateurs potentiels. Pour conquérir davantage l'Amérique Latine, la jeune pousse va recruter 500 personnes d'ici à fin 2022, et ainsi doubler la taille de l'entreprise. Ces recrutements seront répartis à 25% à Montpellier, 25% à Paris, 25% en télétravail et 25% au Brésil.

SPATIAL

Occitanie • Les 5 start-up qui pourraient décrocher la Lune



Le projet de Spartan Space, l'un des lauréats du concours TechTheMoon.

Le concours TechTheMoon a révélé le nom des cinq start-up qui seront accompagnées pour développer leur projet. Leur thématique commune : «vivre et travailler sur la Lune de manière durable». Cette initiative d'incubation unique au monde est portée par le Cnes Toulouse et l'incubateur régional Nubbo. Une initiative originale car 100 % dédiée à la Lune. Au vu des projets d'exploration annoncés, le Cnes doit entamer de nouveaux programmes de recherche technologique pour renforcer sa participation, notamment pour les prochaines missions lunaires portées par la Nasa. «Travailler sur la Lune, cela demande de nouveaux équipements sur le plan de la santé, de la nourriture, etc. Avec TechTheMoon, nous donnons la possibilité aux start-up de contribuer à ces domaines de recherche», explique Anne-Laure Charbonnier, directrice de Nubbo.

L'appel à candidatures s'est clôturé fin septembre et, sur une dizaine de projets sélectionnés, cinq ont été retenus. Anyfields, Metis, Orius Technologies, Spartan Space et The Exploration Company sont les lauréats.

Ces projets ont des degrés de maturation très variés et pourront bénéficier de 50 000 euros d'avances remboursables et d'un accès permanent au Centre spatial de Toulouse et ses équipes en charge du projet SpaceShip FR (structure destinée aux expérimentations de base de vie lunaire).

SOCIAL

Occitanie • Un mois pour mettre en lumière les ESS



Présentation du mois de l'ESS en présence d'Alain Ducournau, président de Cress Occitanie.

Ce mois de novembre, et partout en France, c'est le mois de l'ESS : des événements sont organisés sur toute la région Occitanie pour promouvoir, soutenir et encourager les initiatives dans ce domaine. À côté de la conférence régionale du 4 novembre qui ouvrira ces rendez-vous organisés par le Cress Occitanie, le salon Coventis sera l'occasion pour les entreprises de l'ESS de rencontrer les acheteurs privés et publics de plus en plus sensibles aux valeurs portées par ces fournisseurs. Pour rappel, les structures d'économie sociale et solidaire se caractérisent par une volonté commune de créer des emplois pérennes et non délocalisables. Leur pari : concilier performance économique et utilité sociale. Elles peuvent prendre la forme de sociétés commerciales, d'associations, de coopératives, de mutuelles. L'Occitanie est la 4^e région de France dans ce domaine, avec près de 22 000 structures et pas loin de 298 000 salariés : 16 % de l'emploi salarial privé en Occitanie travaille dans l'économie sociale et solidaire.

INNOVATION

Clapiers • La start-up Vaonis finaliste des Trophées de l'innovation INPI



Stellina, le produit de Vaonis.

Créés en 1991, les Trophées INPI célèbrent cette année leur 30^e anniversaire. Le 25 novembre prochain, une entreprise lauréate sera désignée dans chacune des catégories suivantes : Export, Industrie, Innovation Responsable, Recherche partenariale et Start-Up. Dans la shortlist des 15 PME et start-up sélectionnées figure Vaonis, une

NOMINATIONS

Stéphane Marcel, nouveau président de l'Aris



Stéphane Marcel, président de Créalia Occitanie depuis 2008, cofondateur de l'entreprise montpelliéraine Smag et actuellement cadre dirigeant du groupe international

InVivo, a été nommé président du Conseil de Surveillance de l'Agence Régionale des Investissements Stratégiques (Aris). Créée en 2020 par la Région Occitanie, cette agence a pour objectif de relocaliser sur le territoire des activités ou savoir-faire, d'assurer l'autonomie de la région sur le plan économique, d'accélérer la transition écologique du territoire et de favoriser l'émergence de l'économie de demain. Pour ce faire l'Aris investit dans différents projets dans les secteurs clés de la santé, l'alimentation et l'agroalimentaire, les mobilités intelligentes, la transition écologique et énergétique et le numérique.

Laëtitia Revéreau, directrice régionale Occitanie de Neufilze OBC



Auparavant responsable de la compliance, du contrôle et de l'audit internes au sein du groupe, Anne-Laure Millet a été nommée responsable RSE d'Arterris.

Cette création de poste s'inscrit dans une internalisation complète de la démarche sociétale du groupe coopératif agricole, qui fédère plus de 25 000 agriculteurs et réalise un CA consolidé de plus d'un milliard d'euros.

jeune pousse qui propose un appareil hybride connecté entre le télescope et l'appareil photo, permettant de photographier depuis chez soi les profondeurs de l'univers grâce à de l'intelligence artificielle. Si elle ne communique pas sur son chiffre d'affaires, Vaonis emploie 15 personnes et va recruter 5 nouveaux collaborateurs en 2021, notamment pour livrer son deuxième produit d'ici à la fin de l'année aux 1800 personnes l'ayant commandé sur la plateforme de crowdfunding Kickstarter.

Projet de croissance ?

Un chef d'entreprise comme meilleur allié !

Les enjeux liés à un projet de croissance sont multiples. L'accompagnement du chef d'entreprise par un pair s'avère stratégique pour la réussite de l'opération. C'est la proposition de l'association Réseau Entreprendre Occitanie Garonne.

Croissance externe, développement à l'international... Lorsque l'entreprise s'engage dans une opération de croissance, les décisions sont nombreuses et complexes à prendre. «Pour que le dirigeant conserve sa clarté et puisse faire les meilleurs choix possibles, Réseau Entreprendre Occitanie Garonne dispose d'une solution simple : l'accompagnement du chef d'entreprise par d'autres chefs d'entreprise», explique Jean-François Battesti, président de l'association et CEO de la société RH Partners.

Reconnue d'utilité publique, l'association accompagne la création et la reprise de sociétés. Depuis 2019, elle dispose aussi d'un parcours entrepreneurial dédié à la croissance.

En pratique, un chef d'entreprise engagé dans une opération de ce type bénéficie pendant deux ans de l'aide de plusieurs dirigeants pour l'aider à conduire son projet.

Gratuité, réciprocité et bienveillance

Durant l'accompagnement, les fondamentaux de l'association sont appliqués : la gratuité, la réciprocité et la bienveillance. «L'important, c'est la personne, ajoute encore Jean-François Battesti. Les dirigeants nous rejoignent pour l'accompagnement avant tout.»

Autre action lancée par l'association pour aider la croissance : un Booster Camp qui s'est déroulé début octobre à Toulouse. Concept de cet événement inédit en Occitanie : permettre aux chefs d'entreprise ayant un projet de croissance de le concrétiser en 24h. «Chaque société participante a bénéficié d'une équipe dédiée, composée de dix dirigeants et partenaires. A l'issue de l'événement, chaque candidat est reparti avec un plan d'actions... et de la motivation à revendre. Pour les équipes accompagnatrices, l'expérience aussi a été riche», se réjouit Bruno Descamps, administrateur de l'association.



«Qualité des échanges, valorisation personnelle, sentiment d'utilité : c'est tout le bénéfice que je retire de l'expérience d'accompagnateur chez Réseau Entreprendre.»

L'événement du Booster Camp qui vient d'organiser l'association a été une école de modestie et d'apprentissage pour chacun de nous, accompagnateurs ou porteurs d'un projet de croissance. »

Philippe Chausson,

membre de Réseau Entreprendre Occitanie Garonne



«J'espère apporter aux entreprises accompagnées des éléments concrets, du bon sens. Le regard extérieur qui permet la prise de hauteur. Personne n'est venu pour remporter quoique ce soit, juste pour écouter.»

Bruno de Cambiaire,

Président d'IXO Private Equity



«S'intéresser au sujet des autres impose de sortir de sa zone de confort et de se remettre en cause. C'est très enrichissant. L'accompagnement fait aussi naître de belles histoires humaines et crée des liens durables.»

Didier Simon,

Administrateur de Réseau Entreprendre Occitanie Garonne, Président de StellaGroup et La Toulousaine



«Quand on a créé soi-même, il est normal d'aiguiller, de permettre à ses pairs d'éviter des écueils. Accompagner, c'est le plaisir de donner avec générosité et humilité.»

Jacques Cettolo,

PDG de Groupe Parera, membre de Réseau Entreprendre Occitanie Garonne

L'interview

Yves Allibert

Président
d'Irrijardin

“ Une année
assez spectaculaire
dans notre secteur. ”

A la tête d'Irrijardin, Yves Allibert gère un réseau croissant de distribution en franchise de piscines, spas, accessoires et matériel d'arrosage. Comment le dirigeant de ce groupe de 119 M€ de chiffre d'affaires en 2020 fait-il face à la forte hausse de la demande ?

Vous annoncez une croissance d'activité de 30 % cette année. Effet covid ?

Jusqu'à 2020, nous connaissions une croissance à deux chiffres depuis six ans. Mais cette année, c'est assez spectaculaire. Nos produits font partie de ces biens de consommation qui ont connu un fort succès dès la sortie du premier mois de confinement. Tout comme pour le bricolage, les Français se sont tournés vers leur maison, leur bien-être. Il s'agit d'un phénomène de concentration des commandes au même moment... et c'est le même constat partout dans le monde !

D'où des difficultés d'approvisionnement et peut être une augmentation des coûts ?

L'approvisionnement est une de nos problématiques majeures aujourd'hui. Nous pourrions faire encore plus de chiffre cette année si nos fournisseurs pouvaient répondre à nos commandes ! D'une part les fabricants subissent les tensions sur les matières premières, d'autre part la demande est mondiale et, troisième point, les transports sont dans une situation tendue avec des containers manquants et des coûts en hausse qui vont jusqu'à quadrupler. Nous nous adaptons en nous tournant vers des fabricants plus proches géographiquement



En 2021, 10 à 12 nouveaux points de vente Irrijardin rejoindront le réseau.

mais ceux-ci ne sont pas nombreux en Europe et leur capacité de production n'équivaut pas à celles des Américains pour les spas ou celle des Chinois pour certains articles de piscine.

Qui dit croissance, dit nouvelles installations et nouveaux magasins ?

Avant la crise sanitaire, nous avions prévu la construction d'un nouvel entrepôt de 9000 m², à côté de notre siège à Noé. Celui-ci est bâti et sera opérationnel dans les

semaines qui viennent. Nous allons aussi démarrer une nouvelle construction à Meaux : un entrepôt de la même taille environ qui ouvrira fin 2023. L'idée est de simplifier l'approvisionnement de nos franchisés sur la partie Nord de la France mais aussi vers l'Allemagne qui présente un potentiel intéressant de développement, notamment sur l'équipement piscine. La Belgique est aussi dans notre viseur. Toujours sur l'export, nous avons également des projets en Espagne et notre grand entrepôt à Noé est bien placé pour livrer la Catalogne ou la région de Madrid. Côté magasins, notre réseau compte 6 à 8 ouvertures en moyenne chaque année. Pour cette année 2021, nous projetons d'ouvrir 10 à 12 points de vente. A côté de l'export qui va démarrer, il y a encore de quoi faire en France où nous pouvons aisément viser les 200 magasins (120 aujourd'hui).

PARCOURS. ENTREPRENEUR DANS L'ÂME

Yves Allibert a découvert Toulouse en tant qu'étudiant, à l'école d'ingénieurs de Purpan. Il a ensuite démarré sa carrière dans l'agroalimentaire via la coopérative Sodiaal à Lyon puis le groupe Teisseire à Grenoble. C'est l'envie d'entreprendre qui l'a ramené dans la région toulousaine et dans un secteur bien différent, celui du jardin et de la piscine : « J'ai toujours eu envie de devenir entrepreneur et l'opportunité de m'associer au fondateur d'Irrijardin était pour moi une très belle occasion. Ma connaissance des métiers de la grande distribution a sans doute été un plus ». Il démarre en tant qu'associé en 2002 puis acquiert 50,2 % des parts d'Irrijardin en 2006, accompagné de Grand Sud-Ouest Capital, IRDI Capital Investissement et Multicroissance. Ces derniers sont sortis du capital cette année et Yves Allibert détient maintenant 80 % des parts, le reste appartenant à quatre dirigeants du groupe et un autre investisseur privé. L'entreprise totalise 119 M€ de CA en 2020 pour près de 500 collaborateurs en tout, 200 salariés directs entre le siège et les magasins succursales et 300 évoluant chez les franchisés. Sur le plan humanitaire, Yves Allibert consacre du temps et de l'énergie aux actions de l'Ordre de Malte (association caritative) dont il est le délégué départemental.

Vous venez d'accueillir votre nouveau directeur marketing et digital qui rejoint aussi le Comex, un signe fort de l'orientation digitale d'Irrijardin ?

Oui, Julien Calamote vient d'être nommé au Comex et ses enjeux sont de taille. Nos ventes par internet représentent 4 % de notre chiffre d'affaires mais je ne doute pas que nous dépassions les 10 % dans moins de 5 ans. Nos magasins sont notre force, car le conseil est primordial pour nos produits (nous avons notre propre structure interne de formation), de même que la qualité ●●●

... de notre SAV est un avantage. Mais l'e-commerce est une évidence et nos sites doivent être à la hauteur des attentes des consommateurs, ne serait-ce que pour la réservation sur stock. Notre équipe marketing et digital est passée de 6 à 13 personnes en seulement trois ans et nous nous sommes équipés d'une nouvelle plateforme adaptée pour un développement à l'international. Pour démarrer sur le marché espagnol, nous allons commencer par le développement de notre site avant d'ouvrir éventuellement un bureau et des magasins. L'inverse ce que l'on a fait en France !

De l'IoT pour gérer sa piscine



Il n'y a qu'à installer le boîtier flottant Joey dans sa piscine ou dans son spa pour recevoir en temps réel et à distance les informations relatives à la qualité de l'eau de son bassin. Ce nouveau produit commercialisé par l'enseigne Irrijardin analyse les 4 paramètres essentiels d'une piscine : le niveau de pH, le taux de désinfectant, le taux de salinité de l'eau et sa température. L'utilisateur peut consulter en temps réel ces informations sur son smartphone grâce au Bluetooth, via une application dédiée. Joey est proposé au tarif de 199 € avec un possible abonnement premium mensuel pour bénéficier de conseils personnalisés. Imaginé en interne, le produit a été conçu en partenariat avec l'agence toulousaine Yumans qui s'est chargée de la conception de l'application mobile. C'est une marque exclusive d'Irrijardin et d'autres objets connectés pourraient sortir dès 2022. Futur best-seller ? « Nous avons commercialisé près de 5000 unités cette année et espérons à minima doubler les ventes l'année prochaine ».

Quel genre de manager êtes-vous ?

Je me retrouve volontiers dans les valeurs de bienveillance prônées aujourd'hui, opposées à la verticalité hiérarchique. Je prône un management de proximité. Je pense que l'important est que chacun se sente en sécurité et en confiance dans son travail. Je n'hésite pas à dire quand j'ai pris une mauvaise décision, et tout le monde dans l'entreprise a le droit à l'erreur ! Nous

«Je prône le management de proximité»

sommes très attentifs à la notion de bien-être au travail, par exemple, nous avons une salle de sport dans nos locaux avec des cours collectifs animés par des coaches entre 12h et 14h. Nous sommes aussi investis

dans du mécénat humanitaire et le sponsoring de clubs sportifs locaux, ce qui est un élément de motivation de nos équipes.

Vous étiez salarié au début de votre carrière, pourquoi avoir choisi l'entrepreneuriat ?

J'ai toujours eu l'envie de décider et je trouve cela très gratifiant et motivant de pouvoir mesurer les impacts de mes choix. On parle beaucoup du sentiment de solitude du dirigeant mais pour ma part, je me nourris de l'engagement de mes collaborateurs et j'ai toujours eu cette obsession de progresser avec eux. Et puis j'avoue que piloter une entreprise au climat social globalement favorable, c'est une vraie chance, d'autant plus quand je pense aux années 2007-2008 où l'entreprise était en situation très difficile. Aujourd'hui, notre challenge c'est d'accompagner au mieux la croissance, je ne vais pas me plaindre. ●

Un nouvel entrepôt de 9 000 m² à Noé



C'est sur le site du siège du groupe, à Noé, au sud de Toulouse, que le nouvel entrepôt d'Irrijardin a été construit. Classé Seveso seuil bas et présentant une capacité de 9 000 emplacements, fonctionnel dès décembre, cet entrepôt construit par Comminges Bâtiment a nécessité un budget de 8,5 M€ (murs + aménagement). Une optimisation du flux des transporteurs est assurée via un nouveau système de yard management (YMS) et d'autres équipements informatiques ont été installés pour rendre cet espace de stockage le plus efficace possible. Des espaces dédiés sont prévus pour le picking, les produits liquides et l'espace café/vestiaires a été particulièrement choyé. Un modèle qui devrait être suivi pour le deuxième entrepôt de même taille prévu à Meaux.

BienManger.com. Une épicerie en ligne lozérienne qui veut s'internationaliser

Auto-déclaré comme une épicerie fine, le site de e-commerce BienManger.com a été plébiscité durant la crise sanitaire, et enregistre désormais trois fois plus de commandes. Cette évolution amène les deux frères Caplat à réfléchir à leur développement. Ils ont récemment intégré le président du Medef à leur actionnariat pour se développer à l'international.

« Dans ma Lozère natale j'avais constaté que les producteurs vendaient beaucoup en été et aux touristes, moins le reste de l'année car ils n'étaient pas dans les boucles des grandes surfaces » raconte Laurent Caplat, fondateur de BienManger.com et cogérant avec son frère Julien. C'est en 2000, peu de temps après son école d'ingénieur, qu'il a l'idée de lancer un commerce de denrées alimentaires en ligne, un secteur alors en balbutiement sur lequel peu de gens pariaient : « les producteurs étaient moyennement convaincus, mais je leur achetais des lots donc ça leur importait peu. Nous avons démarré les week-ends, puis à mi-temps et ensuite les business angels sont arrivés donc c'était lancé ».

Un marché qui a explosé

Après deux décennies de communication acharnée sur son commerce en ligne, l'entreprise lozérienne est passée de 100 produits au début du siècle à près de 12 000 aujourd'hui et le nombre de fournisseurs est passé de quelques dizaines au démarrage à 1600. Une fierté pour Laurent Caplat, qui



Laurent Caplat, fondateur de BienManger.com

n'a jamais changé son mode de fonctionnement : « nous démarchons nous-mêmes les agriculteurs ayant des produits qui nous plaisent. Ensuite, nous les stockons dans

notre entrepôt de 4 000m² le long de l'autoroute A75 à 30min de Millau. La différence avec les autres sites de e-commerce, c'est que si notre productrice de confiture ne fait que 1 500 pots, il faudra attendre la prochaine récolte ! Avant nous n'avions que des produits lozériens et aveyronnais, et s'ils restent les meilleurs, c'était un marché de niche. Pour les livraisons, nous travaillons avec le groupe La Poste, DPD ou Chronopost Fresh ».

Trois fois plus de commandes suite à la Covid-19

Avoisinant les 300 commandes quotidiennes en moyenne avant la crise sanitaire, les différents confinements ont fait exploser le carnet de BienManger.com, avec plus de 1 000 commandes par jour actuellement. Un phénomène qu'explique assez facilement le président : « cette très grosse accélération est due au fait que les épiceries physiques ont dû fermer, donc il ne restait que nous. Comme dans tous les circuits de distribution, il y a eu des commandes affolantes de produits de première nécessité qui a duré ».



L'entrepôt dispose de 2 000 m² au sol et 2 000 m² en mezzanine.

●●● 2 à 3 semaines. Depuis, les gens ont pris l'habitude de faire les courses en ligne pour éviter de sortir, nous avons donc un volume d'activité plus que doublé».

Exporter les produits français en Europe grâce à d'autres marques

Ayant expédié 200 000 colis à plus de 7,5 millions de visiteurs, le site BienManger.

com atteint les 12 millions d'euros de CA sur l'exercice 2020-2021 pour 40 employés. Cette croissance annuelle de 10 % a attiré l'attention de Geoffroy Roux de Bézieux, président du Medef et Pdg de Notus Technologies, qui a pris une participation de 47% dans le site e-commerce via sa holding. Remplaçant les business angels historiques de l'entreprise lors de leur sortie à

l'été dernier, ce nouvel actionnaire s'affiche comme un atout de développement pour la lozérienne qui veut compter sur les autres marques du patron des patrons (Oliviers & Co et Le Fondant Baulois) pour s'exporter. Celles-ci ont déjà des entrepôts à l'étranger. Avec cette internationalisation à venir, BienManger.com ambitionne de réaliser 20 M€ de CA d'ici 4 à 5 ans. ●

Par Thomas ALIDIÈRES

Imaios. Un atlas d'anatomie humaine sur son smartphone

Depuis plus de 10 ans, Imaios accompagne la formation des professionnels de santé et des étudiants en mettant à leur disposition des atlas d'anatomie interactifs. Présente dans plus de 60 pays, comment cette entreprise montpelliéraine a conquis les meilleures universités de médecine du monde ?



Antoine Micheau et Denis Hoa, cofondateurs d'Imaios.

Le marché chinois en ligne de mire

Fournissant plus d'un interne en radiologie sur deux aux USA, qui est son principal client, Imaios souhaiterait conquérir de nouveaux pays dont notamment la Chine, qui ne représente que 1% de son CA actuel. L'Allemagne et le Brésil sont également visés par la start-up, qui a profité de la crise sanitaire pour refondre totalement son logiciel.

«**A** l'origine nous étions seulement deux étudiants en médecine qui trouvaient que les livres de cours étaient en décalage par rapport aux images que l'on voyait en vrai» explique Denis Hoa, le président-fondateur d'Imaios. De cette fracture entre un livre de 300 pages et les millions de pixels d'une radio est née, en 2008 à Montpellier (34), une start-up ambitionnant de créer un atlas numérique «au niveau de détail correspondant à la médecine moderne».

Un besoin d'enrichissement infini

Médecins cardiologues, les deux créateurs d'Imaios enrichissent ainsi depuis plus de

10 ans un «google maps du corps humain» comme ils aiment à le décrire. Les quelques 670 000 scanners, IRM ou radiographies que contient e-Anatomy proviennent en très grande majorité de volontaires ou de proches des deux entrepreneurs, et sont ensuite légendés pour illustrer l'anatomie. Un travail sans fin selon Denis Hoa, dû aux avancées technologiques : «les appareils d'imagerie d'il y a 10 ans n'ont rien à voir avec la qualité d'aujourd'hui, et ce sera la même chose dans un futur très proche. Donc nous devons en permanence nous adapter aux nouvelles technologies et actualiser notre atlas, sinon il sera obsolète. C'est un travail minutieux et, pour nous aider, nous acceptons des contributions de



e-Anatomy est disponible sur tous les supports numériques.

tiers venant du monde entier et qui ont accès à des machines modernes».

50% B2B, 50% B2C

Sur les trois dernières années, l'atlas d'Imaios a augmenté de près de 40 % son contenu, et a été décliné en vet-Anatomy,

un atlas reprenant exactement le même principe d'images en coupe que e-Anatomy, mais entièrement dédié à l'anatomie animale. La jeune pousse montpelliéraine a également mis au point une application de «serious game» intitulé Anatomy Ninja, qui permet à tous de «trancher les os à l'aide

d'un sabre ou de détruire les muscles avec des shurikens» pour apprendre la base de l'anatomie. Avec ses outils pédagogiques, Imaios équipe 75 % des 20 meilleures universités de médecine au monde selon le classement 2021 de THE, et 300 autres universités/hôpitaux dans plus de 60 pays différents et 12 langues. Ce marché B2B s'équilibre parfaitement avec le B2C pour l'entreprise, dont 70 % des 20 000 abonnements individuels représentent des radiologues en poste.

Une croissance annuelle de 20%

Pour son contenu étoffé en permanence et disponible sur smartphones, tablettes et ordinateurs, Imaios propose un abonnement individuel à 90€ par an, et divers tarifs dégressifs pour une faculté par exemple. Grâce à «plusieurs millions d'utilisateurs» l'entreprise héraultaise a réalisé 2,1M€ de CA en 2020 et ambitionne de continuer de doubler tous les 3 ans.

Employant 30 personnes, celle qui s'est autofinancée à ses débuts prévoit d'embaucher 5 salariés par an sur les 3 prochaines années.●



Le lieu nature :

120 000 abeilles
40 kg de miel / an



Centre de Congrès et d'Exposition
TOULOUSE - LABÈGE

Proxima Plus. Le spécialiste des accessoires de jeu vidéo passe en Scop et vise l'export

Spécialisée depuis 15 ans dans la création et la vente d'accessoires pour jeux vidéo sous la marque UnderControl, Proxima Plus a profité d'une cession de son fondateur et d'un passage en Scop pour établir un plan de développement.



Laurent Simon
associé-gérant chez Proxima Plus

« Le jeu vidéo est trop souvent sous-estimé, alors qu'il représente 300 milliards de dollars par an, soit 3 fois plus que le marché du cinéma par exemple » explique Laurent Simon, associé-gérant chez Proxima Plus. Installée à Plaisance-du-Touch (31), cette entreprise est spécialiste de l'équipement des joueurs : manettes, casques, claviers, etc, un marché pourtant dominé à 80 % par les fabricants de consoles eux-mêmes (Nintendo, Sony, Microsoft).

Plus d'un demi-million d'accessoires vendus annuellement

Depuis le site occitan, une partie des 14 salariés de la société conçoit et brevète des modèles de manettes de jeux, différentes de celles « officielles » vendues directement avec les consoles. Appréciés pour leurs

formes différentes ou pour leurs prix plus accessibles, les accessoires gaming de Proxima Plus s'écoulent à plus de 600 000 pièces par an. Fabriqués en Asie du Sud-Est, les équipements UnderControl (la marque de l'entreprise) trouvent notamment preneurs dans les magasins « cash » via la vente de consoles d'occasion car ces revendeurs ne reprennent que rarement les accessoires des constructeurs, « la part du gâteau reste donc énorme » selon le gérant.

Une Scop pour renforcer la RSE

En février 2021, 15 ans après l'avoir fondée, Damien Laborde a souhaité vendre Proxima Plus. C'est alors que trois employés, dont Laurent Simon, ont fait l'acquisition de la société dans le cadre d'une cession/transformation en société coopérative, comme l'explique ce dernier : « plutôt que de vendre l'entreprise à un concurrent, le fondateur a souhaité la céder aux salariés. Seulement nous n'avions pas de fortunes personnelles, et avons donc choisi le format de Scop pour rester sans nous endetter ». S'ils ont fait appel à la Région Occitanie pour renforcer leurs fonds propres grâce à des titres participatifs, les employés ont fait de la société un acteur engagé, à l'image du système de management moderne mis en place. Prévoyant d'intégrer de plus en plus de salariés au capital, la plaisancoise distribue par exemple ses résultats directement aux employés via des dividendes.

Prendre part aux révolutions qui s'annoncent

Pour devenir un acteur majeur du monde du jeu vidéo depuis la banlieue de Toulouse, Proxima Plus a dévoilé un plan de développement. Premièrement, grâce à l'ouverture de son site internet de vente directe le 15 octobre dernier, la société veut se développer à l'international et aller au-delà de ses contrats de grande distribution avec Leclerc, Auchan ou Boulanger. L'embauche d'un export manager et une aide de la BPI iront également dans ce sens. A moyen terme, la Scop veut étendre sa gamme (actuellement 200 références) notamment

dans l'équipement audio, et a déjà signé un partenariat de distribution exclusif avec Avenzo une société espagnole « qui vend, en 3 ans, déjà plus que JBL de l'autre côté des Pyrénées ». Enfin, sur le long terme, le dirigeant-associé explique que Proxima Plus aimerait monter en compétence sur le plan technique, notamment pour devenir un des chefs de file de la personnalisation de manettes : « le futur dans ce secteur est énorme car, quoiqu'il arrive, il faudra une manette pour jouer aux JV dans le futur ».

Si elle a réalisé 6,7 M€ de CA en 2020, Proxima Plus table sur un bilan de 7,5 M€ en 2021 et plus de 10 M€ en 2022, ambitionnant notamment de vendre plus d'un million d'accessoires à l'année. Une dizaine d'embauches serait prévue pour assumer ces ambitions. ●



Un casque de la marque UnderControl.



GAMMES **BMW & MINI.** 100% Électriques et Hybrides.

SOLUTIONS BUSINESS DRIVE.

Les professionnels sont des acteurs essentiels de la transition énergétique et contribuent concrètement à l'amélioration de la qualité de l'air en faisant le choix de modèles électrifiés.

Parce que chaque activité professionnelle est différente et parce que vos besoins sont en constante évolution, nos solutions Business Drive vous accompagnent au quotidien avec le modèle électrique ou hybride qui vous correspond.

BMW GROUP.

Élue l'entreprise automobile la plus durable au Monde.



Pour plus d'informations : T/ 05 34 608 608 • E/ contact-bmw@pelras.fr • www.pelras.fr

BMW MINI PELRAS TOULOUSE
145, rue Nicolas Vauquelin - 31100 Toulouse
Périphérique sortie 27 - La Cépière

PELRAS
TOULOUSE



Logistique urbaine. **La livraison fait sa muta**



Avec la poussée du e-commerce et l'engouement actuel des consommateurs pour la livraison à domicile, la logistique urbaine prend de plus en plus de place. Les ventes sur internet ont grimpé de +15 % au premier semestre 2021 (sources Fevad) ; les commerçants et restaurateurs multiplient les services de livraison... dans un tel contexte, comment optimiser les tournées en ville ? Comment réinventer la livraison du dernier kilomètre pour répondre au mieux aux enjeux environnementaux et de décongestion du trafic ? Tour d'horizon de solutions locales visant à optimiser et verdir les flux de marchandises, jusqu'aux centres-villes.

© fr.freepik.com

Sommaire

- 22 Toulouse Logistique Urbaine.** Un hub modèle de la logistique en ville.
- 23 Les Coursiers Montpelliérains,** pour «commander sans exploiter».
- 24 Urby Toulouse.** Un service sur-mesure démarré avec Midica.
- 25 Jimenez Transport et Location.** En manque de camions et de conducteurs.
Applicolis. Une formule verte et digitale qui se propage sur toute la France.
- 26 Vert Chez Vous.** Les précurseurs de la livraison verte poursuivent leur déploiement.
- 28 Christophe Caset-Carricaburu,** président de SEV : «Services Ecusson Vert double de taille chaque année».
- 30 Soben.** Les robots livreurs TwinswHeel circulent à Montpellier.
- 31 Cobrane.** Le concepteur de véhicules électriques se positionne sur la livraison.
- 32 Innov'ATM.** Focus sur la fiabilité de la livraison par drone.
- 34 Fraichy.** Un nouveau relais pour les commerçants de quartier.
- 35 VNF** veut relancer une activité logistique fluviale à Toulouse.

Toulouse Logistique Urbaine.

Un hub modèle de la logistique en ville

Le chantier sur la zone d'activité de Fondreyre est en train de se terminer et UPS est le premier installé dans ces locaux flambants neufs. La plateforme Toulouse Logistique Urbaine suit deux objectifs : diminuer les flux liés au transport de marchandises vers la ville et contribuer ainsi à la décarbonation de la métropole.



François Cantinaud, aux manettes de la plateforme Toulouse Logistique Urbaine



La plateforme TLU gère 19 500 m² aménagés en entrepôt.

C'est la plus grosse plateforme régionale dédiée à la logistique urbaine en activité aujourd'hui. D'autres chantiers de la même ambition vont suivre mais c'est bien à la Ville Rose que cela démarre en premier, ce qui fait la fierté de François Cantinaud, aux manettes de ce projet pilote de taille XXL : 19 500 m² aménagés en entrepôt (un parking payant pour poids lourds est aussi prévu), ce qui représente un budget global de 19 M€.

Cap sur la mutualisation

L'enjeu de cette plateforme située à 4,5 km de la place du Capitole, tout près du Grand Marché Min de Toulouse Occitanie est de faciliter et mieux organiser la livraison du dernier kilomètre. « *Ce qui va se développer dans ce secteur, c'est la mutualisation et il faut des aménagements et organisations adéquates pour favoriser cette tendance* », explique François Cantinaud. Ce dernier observe les solutions et expérimentations qui affluent aujourd'hui sur le thème de l'optimisation et du verdissement de la

logistique urbaine et veut favoriser le partage d'expériences avant que tout ne soit trop réglementé. La prise de conscience des opérateurs de logistique sur les problématiques de ZFE est aujourd'hui bien réelle ; il faut maintenant développer des solutions. Sans oublier la reverse logistic qui consiste à optimiser le retour des camions (éviter les retours à vide).

La nouvelle plateforme Toulouse Logistique Urbaine prend la forme d'une DSP (délégation de service public). Celle-ci est portée par un groupement de structures constitué à 51 % de Semmaris (entreprise gestionnaire du Marché de Rungis), à 44 % de La Poste Immo et à 5 % de la Caisse d'Épargne Midi-Pyrénées.

Gagner en efficacité et en bilan carbone

Qui sont les clients de cette plateforme de collecte et distribution de colis ou de marchandises alimentaires ? UPS occupe les deux-tiers du premier bâtiment qui a été livré en juillet dernier. Dans le deuxième

bâtiment, exploitable dès ce mois de novembre, La Poste gèrera ses livraisons colis à partir de 2022 et Urby (filiale de La Poste spécialiste de la logistique urbaine) devrait s'installer avant la fin de l'année. Il reste autour de 2000 m² à commercialiser. «L'idée est d'intégrer des logisticiens mais pourquoi pas aussi des enseignes», explique François Cantinaud.

Sur son site, il lui faudra gérer une fourmilière où se croiseront quotidiennement 300 à 350 véhicules légers et une trentaine

de poids lourds. L'installation d'une borne de recharge électrique rapide est programmée pour début 2022, de quoi ravitailler les premiers poids lourds électriques qui commencent à arriver.

Mutualisation et automatisation

Entre 50 et 70 000 commandes par jour seront traitées sur cette nouvelle zone. «Il faut parvenir à faire cohabiter tout ce monde, de 350 à 400 personnes sur place, et tous ces véhicules en toute sécurité», explique le

directeur qui rappelle l'enjeu majeur de ce projet : le gain en efficacité mais aussi la réduction du trafic des livraisons vers la ville, et donc la décarbonation.

La mutualisation des flux sera un des enjeux clés des utilisateurs de la plateforme. Pour gagner en rapidité et efficacité des flux, la mécanisation et l'automatisation seront à prévoir... encore une niche de marché pour les acteurs de la robotique et de l'internet des objets. ●

Les Coursiers Montpelliérains, pour «commander sans exploiter»

Leurs blousons cyclistes jaune et bleu les font repérer aisément dans les rues de Montpellier. Depuis leurs locaux proches de la préfecture sur lesquels s'affiche «commander sans exploiter», Les Coursiers Montpelliérains partent livrer aux particuliers ou entreprises des repas (à 90%), des plis ou des petits colis, dans un rayon de 3,5 km.

Née au printemps 2019, l'association qui a actuellement trois salariés (deux coursiers et un administratif) et une flotte de six vélos-cargos et quelques vélos classiques, travaille aussi avec neuf coursiers auto-entrepreneurs. Les clients passent commande via la plateforme web/mobile développée par CoopCycle, fédération européenne de coopératives de livraison à vélo. «40 établissements montpelliérains, restaurants et épiceries, y sont actifs. Nos atouts, ce sont la proximité, la rapidité 'juste', le relationnel joue aussi», lance Vincent Robillard, l'un des cofondateurs.

Les Coursiers Montpelliérains s'engagent aussi avec la start-up montpelliéraine LoopEat pour la livraison de repas «0 déchet» (système de consigne). L'origine de l'aventure remonte aux revendications nationales des coursiers dénonçant les pratiques des grandes plateformes internationales (prix fixes très bas à la course, utilisation du statut d'autoentrepreneur). «En discutant avec des camarades, on s'est dit qu'on allait créer quelque chose», se souvient Vincent Robillard.

Quelques-uns (5 fondateurs, restés 3 aujourd'hui) décident de devenir leurs propres



Créée en 2019, l'association cherche à se transformer en Scop.

patrons. Deux ans et demi plus tard, Les Coursiers Montpelliérains souhaitent franchir une nouvelle étape : «Nous voulons nous transformer en société coopérative, lance Vincent Robillard. Nous devrions aboutir fin 2021 ou début 2022, avec l'appui de l'Urscoop pôle Méditerranée» Les

trois salariés pourraient passer à six fin 2021. ●

<https://coursiersmontpellier.coopcycle.org/fr/restaurants>
<https://coursiers-montpellier.fr>

Urby Toulouse. Un service sur-mesure démarré avec Midica



Alain Baret, directeur général d'Urby.

Spécialiste du transport du dernier kilomètre, Urby Toulouse a étoffé son offre avec un service de logistique complet où les produits livrés sont étiquetés et prêts à être vendus. Les enseignes du groupe Gefiroga, propriétaire de Midica et d'Intersports, bénéficient déjà de ces services.



Livraison et récupération des déchets par Urby, pour le compte de Midica.

Rendre les villes plus respirables et désencombrer le trafic : c'est l'objectif d'Urby, filiale du groupe La Poste et de la Banque des Territoires dédiée à la logistique urbaine. Créée en 2018, la société compte près d'une vingtaine d'installations en France avec, pour chaque ville,

un entrepôt en bordure d'agglomération urbaine et des petites plateformes en centre-ville. Urby Toulouse fonctionne selon le même schéma : un emplacement dans la nouvelle plateforme Toulouse Logistique Urbaine (le déménagement est pour bientôt) pour stocker les marchandises des clients messagers et un petit entrepôt de 200 m² rue Kennedy, en centre-ville, pour gérer la livraison en vélo-cargo. «*Je guette les opportunités de foncier en centre-ville pour installer d'autres mini-sites de stockage*» explique le directeur général de la société, Alain Baret, qui a démarré en 2018 avec un service de ramassage et transport des déchets pour l'enseigne commerciale Midica.

Urby à Montpellier

Urby est implantée à Montpellier depuis novembre 2018. La SAS compte aujourd'hui une vingtaine de clients à qui elle propose deux types de services : la mutualisation des livraisons urbaines et le stockage et la préparation de commande. Urby Montpellier s'appuie sur un centre de mutualisation en périphérie du centre-ville (de 1 000 m²), permettant le stockage de marchandises. Ces marchandises sont ensuite acheminées dans un espace de logistique urbaine (350 m²) au sein de la plateforme Services-Courrier-Colis de Montpellier Rondelet proche du centre-ville. Dans une volonté de décongestionner le cœur de ville, les livraisons sont distribuées par trois vélo-cargos électriques, depuis cette même plateforme.



Livraison de produits prêts à être vendus

Avec le temps, cette première collaboration avec l'enseigne emblématique de bricolage et de décoration du centre toulousain a abouti à un service logistique complet : Urby réceptionne les marchandises des différents fournisseurs de Midica, flashe l'intégralité des produits, et réalise la livraison au magasin. L'équivalent de 20 à 30 palettes de marchandises sont livrées chaque jour.

Le retour des camions à la plateforme principale ne se fait pas à vide puisque l'ensemble des emballages et déchets sont récupérés. Pour certains magasins Intersport détenus par le même propriétaire que Midica (groupe Gefiroga), le service va plus loin : étiquetage des prix, installation d'antivol, présentation sur cintres. «*On livre des produits prêts à être vendus*», résume Alain Baret qui veut multiplier ce genre de services, parallèlement aux prestations plus

classiques de transport et livraison qu'il propose aux acteurs nationaux de la messagerie.

Une flotte décarbonée

Dans cette activité de transport du dernier kilomètre pour le compte de messagers, Urby n'hésite à mélanger dans un même véhicule les colis de ses différents fournisseurs. L'idée est d'optimiser les tournées et donc de remplir les véhicules qui partent

chacun livrer une zone géographique différente (souvent délimitée par code postal). Chaque Urby investit dans sa flotte de véhicules et pour Toulouse, ce sont déjà une dizaine de 3,5 tonnes, huit à neuf poids lourds autour de 19 tonnes et 10 vélocargos qui devraient circuler sur les routes de Toulouse en 2022. Tous sont des véhicules propres et Alain Baret attend avec impatience l'arrivée de ses deux premiers camions 100 % électriques. ●

Jimenez Transport et Location. En manque de camions et de conducteurs



Valérie Jimenez, présidente de Jimenez Groupe.

Installé dans la zone logistique d'Eurocentre au nord de Toulouse, le groupe Jimenez Transport et Location croule sous les commandes : «*avec la poussée de l'e-commerce et le changement d'habitude des consommateurs, qui entraîne un éparpillement mouvant des marchandises, nous faisons face en ce moment à une très forte demande qui s'est multipliée par dix voir 15 depuis la crise sanitaire*», explique Valérie Jimenez, à la tête de l'entreprise. Son groupe (près de 600 salariés ; 65,5 M€ de CA en 2020) gère un parc avoisinant les 1000 cartes grises avec des tracings jour et nuit qui s'organisent en France et en Europe. Près d'une trentaine de camions au gaz sont attendus par l'entreprise... les difficultés d'approvisionnement en composants retardent les livraisons. A côté du manque de camions, les difficultés de recrutement se font aussi fortement ressentir avec une cinquantaine de conducteurs ou conductrices (Valérie Jimenez est très mobilisée sur le sujet de la féminisation de ce métier) à intégrer dès que possible, soit 8 % de l'effectif.

Applicolis. Une formule verte et digitale qui se propage sur toute la France



Un service livraison vert et digital : c'est la promesse de l'entreprise Applicolis.

Lancé en 2017 à Toulouse, Applicolis compte aujourd'hui 25 salariés embauchés en CDI : «*dans cette activité il y a beaucoup d'auto-entrepreneurs, mais nous avons fait le choix de proposer des CDI, de former et de mettre à disposition un véhicule à nos équipes*», explique Alain Fournier cofondateur de cette Scif (Société coopérative d'intérêt collectif) qui gère aussi un réseau national, avec un modèle qui s'est propagé dans 25 villes de France. «*L'idée est de standardiser l'offre pour être plus visibles mais surtout pour mieux s'organiser*». Un service digital a été développé en interne, et c'est une des forces de l'entreprise qui met à disposition logiciel de gestion et tracking des flux. A Toulouse, l'entreprise dispose d'une flotte de 13 vélos biporteurs, 4 triporteurs et 7 vélo-cargos de plus grande capacité. L'entreprise dispose d'un local de 200 m² en centre-ville, ce qui lui permet de stocker les palettes pour ensuite les dispatcher dans les fourgons de ses livreurs. Essentiellement centrée sur le commerce de produits alimentaires (avec des clients comme Carrefour, Mon Panier de Campagne, Drive To Nu, des commerçants indépendants ou des producteurs installés au Grand Marché Min Toulouse) l'activité s'est multipliée par deux en l'espace de 15 jours lors du premier confinement. La progression est toujours au rendez-vous avec un CA qui grimpe de 600 000 à 800 000 euros entre 2020 et 2021.

Vert Chez Vous. Les précurseurs de la livraison verte poursuivent leur déploiement

Avec la création d'une filiale dédiée à la logistique urbaine éco-responsable, Labatut Group s'est imposé comme leader sur un marché où «elle n'a pas de concurrence», alors que l'enjeu climatique ou la mise en place de ZFE pourraient entraîner une explosion de la demande.

«**L**orsque nous avons été les premiers à investir il y a 10 ans, tout le monde nous regardait avec des grands yeux» raconte Jennifer Labatut, à propos de l'achat de véhicules verts. L'arrière-petite-fille du fondateur, devenue présidente du groupe éponyme, a misé tôt sur le transport propre : «c'est en 2011 que nous avons créé Vert Chez Vous, une entreprise de livraison urbaine exclusivement éco-responsable. C'est-à-dire que nous tournons avec 3 carburants : l'électrique en centre-ville, et le biogaz ainsi que du biocarburant B100 à base d'huile de colza pour les plus longues distances».

Le dernier kilomètre éco-responsable et «premium»

Disposant de cargo-cycles (vélo à trois roues munis d'une remorque) pouvant transporter jusqu'à 200 kg, de véhicules pour les petites et moyennes charges allant



La flotte de livraison de Vert Chez Vous.

Une entreprise de Labatut Group

Après avoir fêté ses 100 ans en 2020, Labatut Group vise 100 M€ de CA en 2021. Basé à Saint-Elix-le-Château, ce transporteur et logisticien haut-garonnais emploie 700 personnes réparties sur 16 sites et trois entreprises différentes. Veolog, l'activité logistique dispose de plus de 210 000m² d'entrepôts, tandis que Labatut Transport (et ses sous-filiales dont Veryfret qui organise le transport des flux import-export européens) et Vert Chez Vous s'occupent de la partie livraison. Les trois activités pèsent chacune pour environ 30 % du chiffre de l'entreprise, soit 30 M€ par filiale.

de 3,3m³ à 17m³ ainsi que des camions de 20m³, Jennifer Labatut promeut une qualité de service haut de gamme : «Avec un service premium de montée à l'étage, de livraison à deux conducteurs ou d'installation et de mises en caves, nos solutions sont souvent choisies pour les produits à forte valeur ajoutée».

Partagées à 70 % pour le B2B et à 30 % pour le B2C, les livraisons de l'entreprise se font sous contrats afin d'optimiser les itinéraires et de massifier les camions, «à l'inverse de la demande instantanée qui fait parfois partir un camion par client» explique la dirigeante.

Une croissance à 3 chiffres, en l'absence de concurrents

Employant environ 250 conducteurs sur la France entière, dont 35 à Toulouse, Vert Chez Vous a multiplié sa flotte par six en dix ans. Forte de cette dynamique, la filiale annonce également une croissance de 100 %

depuis le début de la crise covid, période durant laquelle elle a étendu sa présence à Marseille, Bayonne, Bordeaux, La Rochelle ou encore Chambéry. En 2015, elle a racheté son principal concurrent sur le territoire parisien : GreenWay, un monopole que reconnaît la présidente : «aujourd'hui nous avons pris une telle avance que nous n'avons pas de concurrents directs sur cette offre».

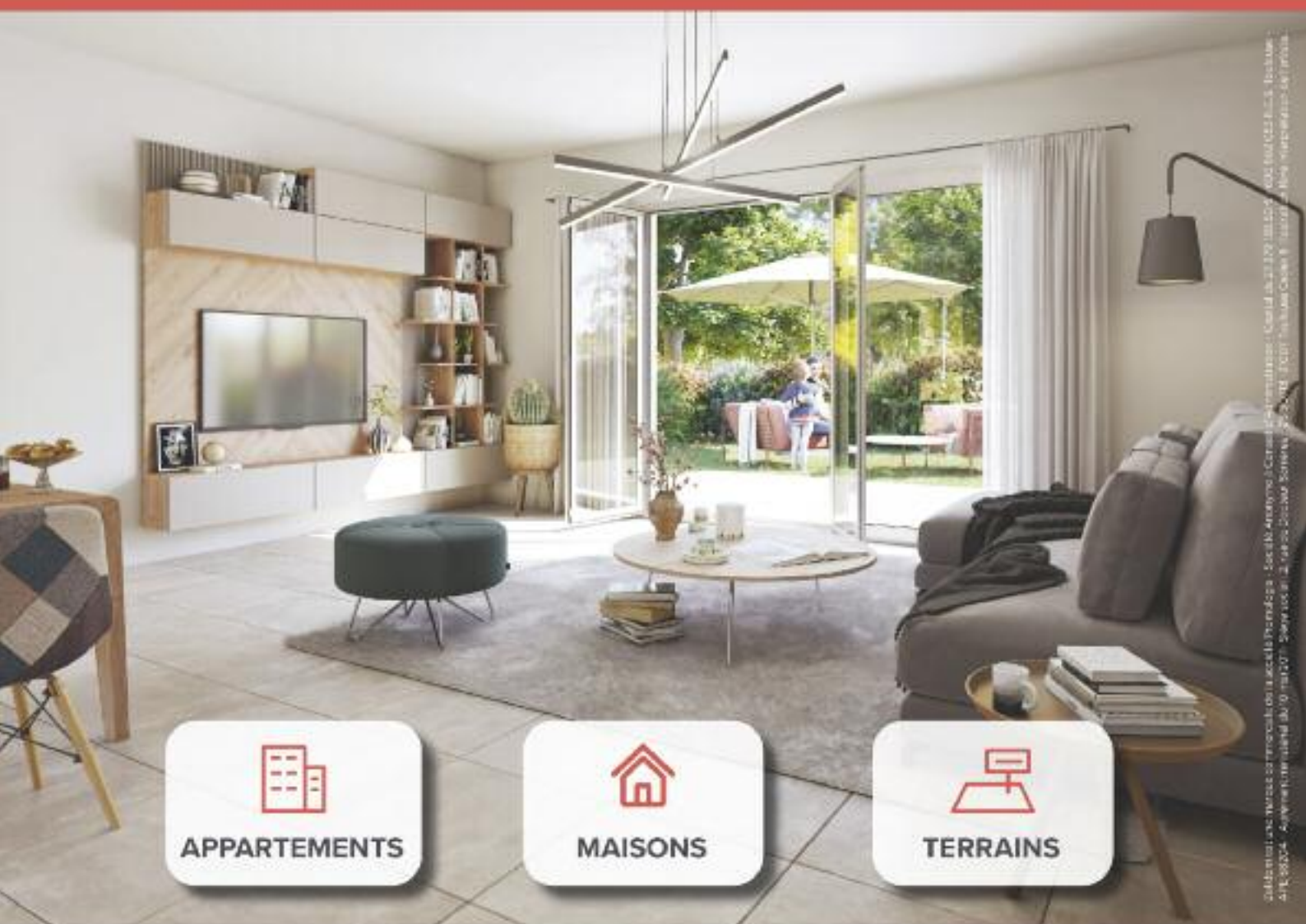
Consolider sa dominance française, puis partir à l'étranger

Malgré une petite différence sur les prix due à l'écart entre un véhicule «classique» et un véhicule électrique, Vert Chez Vous reste compétitif et ambitionne d'ouvrir des agences à l'international d'ici le début 2023. Tablant également sur une flotte à 100% «débarrassée» de moteurs thermiques pour 2023, un objectif partagé avec l'ensemble du groupe, l'entreprise a réalisé environ 30 M€ de CA en 2020. ●



Envie d'acheter
UN LOGEMENT NEUF
À PRIX ABORDABLE ?

FAITES CONFIANCE À ZELIDOM !



APPARTEMENTS



MAISONS



TERRAINS

zelidom
L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ SIMPLIFIÉE

zelidom.fr

09 70 80 85 85

(coût d'un appel local)



Zelidom est une marque partenaire d' **ActionLogement** et de la **CAISSE D'ÉPARGNE**

Christophe Caset-Carricaburu, président de SEV : «Services Écusson Vert double de taille chaque année»

Expert de la logistique écoresponsable du dernier kilomètre à Montpellier, Services Écusson Vert livre des centaines de colis par jour aux professionnels et particuliers. Le fondateur Christophe Caset-Carricaburu explique comment s'opère sa croissance d'activité.



Christophe Caset-Carricaburu, président de SEV.



Un espace de logistique a été confié à SEV dans le parking Antigone Europa, à Montpellier.

Quel rôle joue Services Écusson Vert dans la logistique montpelliéraine ?

«Notre mission, c'est de proposer les meilleures prestations de livraison du dernier kilomètre dans l'aire urbaine. Mon projet de livraison écologique a convaincu la TAM et la Métropole, qui nous ont confié depuis l'été 2017 un espace de logistique urbain dans le parking Antigone Europa.

SEV mutualise l'acheminement sur cette plateforme de centre-ville des colis que nous allons chercher pour les commissionnaires de transport aux abords de Montpellier, de Frontignan à Saint-Jean-de-Védas, Mauguio, Vindargues... Nous livrons des colis de moins de 30 kilos aux particuliers et professionnels en vélo-cargo, triporteurs, utilitaires électriques et hybrides de 2,5 à 8 m³. L'activité et l'équipe doublent tous les ans.

SEV grandit très vite, est-ce difficile de recruter ?

Fin septembre, SEV emploie 52 salariés dont 45 chauffeurs, nous étions 23 au début de l'année. J'ai changé de tactique de recrutement : nous ne recrutons pas des livreurs, mais des personnes venant de la restauration, de la boulangerie... Je suis attaché aux valeurs de responsabilité sociale et au bien-être des salariés, qui font 39 heures et pas plus. Nous sommes proches de la parité : l'effectif comprend 40% de femmes.

Qu'est-ce qui pourrait freiner cette croissance ?

Mon plus gros problème aujourd'hui, c'est la concurrence déloyale issue des plateformes en ligne de livraisons de courses par des particuliers, en échange d'un «pour-boire». Les intentions de départ sont peut-être bonnes, mais le système est dévoyé.

SEV EN CHIFFRES

► **Effectif** : 52 salariés à l'automne 2021, au lieu de 23 début 2021.

► **Chiffre d'affaires** : 1,7 million d'euros prévisionnels en 2021 (980 000 euros l'année précédente).

Des gens livrent sans licence de transport, ne respectent pas la chaîne du froid, alors que nos véhicules sont équipés de thermomètres connectés et que j'ai des salariés. Pour moi, c'est de «l'ubérisation» en scooter.

Votre flotte est-elle toute électrique ?

Services Écusson Vert dispose d'une flotte de 35 véhicules, dont 4 cyclo-triporteurs pour assurer le dernier mètre, et une quinzaine de Goupil électriques de 2 à 8 m². Nous souhaitons ne recourir qu'à des véhicules propres, mais il y a un problème de bornes de recharge.

En outre, les constructeurs sont tous sur les énergies, mais nous n'avons pas de véhicules vraiment adaptés. C'est pourquoi nous avons testé en 2020 les droïdes de TwinsWheel, et durant plusieurs mois le prototype 'Ez-Flex' de Renault adapté aux livraisons intra-muros.

Avec Synox, acteur montpelliérain de l'IoT, vous expérimentez le projet E-Logurba lauréat fin 2020 de l'appel à projets de l'Ademe Translog sur la transition du secteur logistique. Où en êtes-vous ?

Nous avons débuté en mai 2021 ce cas d'usage et nous remontons les informations à Synox. Des capteurs sont installés sur les espaces de stockage des colis avant dernière livraison, et les véhicules SEV sont équipés de télématique embarquée connectée à la plateforme gérée par Synox à Montpellier. L'objectif est d'optimiser l'espace foncier, d'avoir la disponibilité et le taux de rotation des places de livraison. L'expérimentation court sur deux ans.

Services Écusson Vert ira-t-il plus loin que Montpellier ?

Le modèle fonctionne et je bénéficie d'un accompagnement sur la stratégie grâce à un mentorat du «bureau des pairs» associant la CPME Hérault, Digital 113, French Tech Méditerranée, Leader Occitanie et Medef Hérault Montpellier. Je souhaite dupliquer le concept SEV sur des villes limitrophes à Montpellier. Cela pourrait être à Nîmes, Sète, Béziers, Avignon... en 2022. Il faut penser au-delà de la métropole, car l'aéroport de Montpellier est à Mauguio et le port à Sète. Nous cherchons des solutions : Services Écusson Vert a ainsi gagné l'appel à manifestation d'intérêt lancé par Sète Agglopolie pour une expérimentation d'un an sur la logistique urbaine du dernier kilomètre en centre-ville de Sète, à partir du pôle d'échanges multimodal de la gare. » ●

Dans l'attente de la ZFE

Le ministère de la Transition écologique a placé (décret du 17 septembre 2020)

Montpellier, comme Toulouse, dans la dizaine de métropoles devant mettre en place une ZFE-m (zone à faibles émissions-mobilité) limitant la circulation des véhicules les plus polluants. Votée fin août, celle-ci interdit la circulation dans les 10 métropoles dépassant régulièrement les valeurs limites de qualité de l'air - comme Montpellier - aux

véhicules Crit'air 5 en 2023, Crit'air 4 en 2024 et Crit'Air 3 en 2025. «*Nous sommes un peu en retard, nous présentons la stratégie aux maires demain*, lance le 19 octobre Julie Frêche, vice-présidente de la Métropole Montpellier Méditerranée déléguée au Transport et aux Mobilités actives. *La concertation publique aura lieu au premier semestre 2022. Nous avons regardé de près la loi Climat et résilience, très cadrée.* A Toulouse, la mise en place est envisagée à la fin de l'année, avec une mise en oeuvre progressive. La Métropole héraultaise, qui promet que sa propre flotte sera totalement «décarbonée» en 2025, inscrit la ZFE dans sa «Stratégie mobilités 2025» présentée en février 2021 et le plan des mobilités «PDM 2030», prévu à l'automne 2022. Déjà en janvier 2020, le Schéma directeur de la logistique et du transport de marchandises en ville listait 19 actions (estimées à 26 millions d'euros d'ici à 2025) dont la ZFE, l'adaptation des règlements d'accès au centre-ville ou la création d'un centre de distribution urbain sur le MIN. «*Nous devons aussi développer les stations multi-énergie*, ajoute Julie Frêche. *La croissance de 30% du e-commerce fait que les besoins en espaces logistiques sont maintenant estimés à 80 000 m² sur la métropole. Il nous faut convaincre les maires d'accueillir des hôtels logistiques.*»



Julie Frêche, vice-présidente de la Métropole Montpellier Méditerranée, déléguée au transport et aux mobilités.

Des clusters en actions

Pour traiter du transport et de la logistique, deux clusters coexistent en Occitanie : celui de la logistique We4Log, né fin 2018 à l'initiative de la Région et basé à Perpignan, et TransTen (transition énergétique et numérique), dédié depuis 2018 au transport routier et basé à L'Union. «*Nous sommes en réflexion sur un rapprochement. On a envie de travailler avec des professionnels*», note Christophe Caset-Carricaburu, vice-président du cluster We4Log en charge du sujet logistique urbaine. Ensemble, les deux clusters ont animé le 8 octobre près de Montpellier une journée sur la logistique urbaine pour aborder les «véhicules de demain» et les questions d'avitaillement et d'accompagnement liés à la ZFE à venir, avec le conseil Logistic-Low-Carbon porteur du programme national InTerLUD⁽¹⁾. En outre, pour encourager les transporteurs ayant investi dans des camions «propres» sans attendre les ZFE à Toulouse et Montpellier, TransTen et We4Log organisent la 2^e édition du concours «Les défis du transport» (SEV était un des trois lauréats de la première édition). C'est selon TransTen la première manifestation commune des deux clusters régionaux, menée avec l'Ademe. Les prix seront remis le 8 décembre au salon «Mobility Solutions Show» à Toulouse.

<https://www.we4log.fr/>, <https://cluster-transtten.com>

(1) Innovations Territoriales et Logistique Urbaine Durable.

Soben. Les robots livreurs TwinswHeel circulent à Montpellier

L'industriel Soben a démarré une expérimentation à Montpellier pour tester sa solution de droïdes autonomes destinés à des missions de livraison de colis. Une première en France qui pourrait offrir de belles perspectives à la PME lotoise.



Les véhicules 100 % électriques et autonomes TwinswHeel sont testés par La Poste et Stef pour des livraisons à Montpellier.

Une nouvelle usine pour une PME en plein essor

L'entreprise créée en 2005 par les frères Talon est passée de 15 à 28 personnes en 3 ans. Son activité principale de conception et fabrication d'amortisseurs continue de progresser avec des commandes d'entreprises de renom comme Renault ou Stellantis pour l'automobile, Airbus ou Latécoère pour l'aéronautique, Navya, pour les véhicules autonomes. Son deuxième métier, la conception et la production de robots autonomes mobiles est en plein essor. Depuis l'été dernier, Soben est installé dans une usine neuve de 2000 m² qui intègre une chaîne de production, une zone test et qualité et un service R&D. Un appareil de production qui lui donne une capacité de 4000 robots par an. Côté finances, les revenus issus de sa première activité de conception et production d'amortisseurs mais aussi l'accompagnement de la Région Occitanie, de l'Ademe, de BPI et d'autres enveloppes européennes lui permettent d'avancer dans sa R&D et dans la production.

Le TwinswHeel roule dans les rues piétonnes de Montpellier depuis le 17 septembre. Et c'est la première fois qu'un robot autonome circule dans une ville française pour effectuer des livraisons. En expérimentation pour 24 mois, ce droïde qui vient de recevoir sa plaque d'immatriculation sera testé par deux utilisateurs. La Poste l'utilisera pour accompagner les facteurs dans leurs tournées : le robot le rejoint au milieu de son parcours pour le ravitailler en colis et éviter ainsi les ruptures de charge et les allers-retours vers le dépôt. Deuxième utilisateur, le spécialiste du transport frigorifique Stef pour des livraisons depuis son hub logistique jusqu'aux métiers de bouche installés en cœur de ville (restaurants et artisans-commerçants). Pourquoi un robot de niveau 4 (sur 5) d'autonomie pour se faire livrer plutôt qu'un coursier à vélo ?

Des robots pour gagner en efficacité

«Ce n'est pas une solution qui remplace le vélo-cargo mais c'est une autre possibilité qui présente certains avantages, par exemple éviter les transports récurrents et gagner du temps sur la partie à faible valeur ajoutée pour laisser les émetteurs et récepteurs de la marchandise se concentrer sur leur gestion de stock», explique Benjamin Talo, dirigeant de Soben, qui tient à rappeler que sa solution ne remplace pas l'homme dans toute la chaîne logistique : c'est un assistant

qui porte, se gare facilement, etc. Autre avantage, cette fois-ci en comparaison avec les voitures électriques : les robots TwinswHeel consomment 85 % d'électricité en moins, tout simplement parce qu'ils sont beaucoup plus légers, malgré une forte capacité de transport.

Différentes gammes pour différents usages

Soben planche actuellement sur trois gammes de robots : le plus petit a une capacité de charge de 50 kg et est un engin adapté pour par exemple assister les personnes âgées qui peuvent se faire livrer leurs courses. Le deuxième doté d'une charge de 150 kg est idéal pour assister les artisans : Enedis ou certains maçons qui ne peuvent atteindre la zone ZFE, se garent en bordure de ville et les robots font le relais pour le matériel pendant que l'artisan se rend à pied ou en transport collectif à ses rendez-vous. Les plus gros droïdes ont une capacité de 600 kg et présentent un volume suffisant pour réapprovisionner les magasins.

Depuis le premier prototype en 2017, une cinquantaine de ces TwinswHeels ont été produits et ils sont actuellement aussi testés aux États-Unis, en Allemagne, en Suisse pour des applications différentes. 80 % des composants proviennent de fournisseurs installés dans un périmètre proche de Cahors. ●

Cobrane. Le concepteur de véhicules électriques se positionne sur la livraison



Raphaël Colombié, fondateur de Cobrane.

Installée depuis peu à Saint-Céré dans le Lot, l'entreprise Cobrane innove pour adapter ses véhicules électriques aux nouvelles tendances de la logistique. A venir dans les prochains mois : le Cobrane T1, proche de la trottinette, destiné aux livraisons citadines sur un rayon de 2 kilomètres.

Un triporteur facile à conduire et à manier (le système de direction, proche de la conduite d'une moto, est breveté), ergonomique (possibilité de clipper différents accessoires servant de coffre pour les marchandises), assemblé en France et 100 % électrique. C'est la signature de Cobrane, entreprise innovante qui vient de quitter Toulouse pour s'installer dans le Lot, à Saint-Céré, histoire de se rapprocher de son chaudronnier et assembleur CMD.

L'aventure de cette entreprise innovante a démarré en 2012 avec le développement de véhicules professionnels électriques destinés au transport d'outillage dans les entrepôts, les sites industriels, etc. Le récent modèle Facom EM-A développé par Cobrane avec le designer Blanc Tailleur et Facom (marque du groupe Stanley Black&Decker) a été lauréat du Janus de l'industrie 2021 et un contrat de partenariat a suivi.

Expérimentation de livraison au marché Victor Hugo

La livraison est le deuxième axe de développement de Cobrane, avec déjà des expérimentations menées sous la bannière Urby (filiale de La Poste spécialisée dans la livraison dernier kilomètre), dans différentes villes de France et notamment pour aller livrer les clients du marché Victor-Hugo à Toulouse, pendant la période de confinement. Le véhicule Cobrane A1XL a aussi roulé à Paris, Lille, Lyon. Il a, par exemple, été utilisé par des opérateurs de transport reliés à des Carrefour de proximité parisiens. Tout est conçu pour alléger les contraintes du livreur : ce trois-roues homologué pour la route reste stable à l'arrêt comme en courbe, malgré sa capacité de charge de 100 kilos. 12 bacs de manutention peuvent s'empiler à l'arrière.

Un industriel pour assurer les arrières

Au vu des avantages techniques, ergonomiques, écologiques de son véhicule,



Le triporteur conçu par Cobrane, utilisé pour des livraisons à Paris.

Un modèle plus petit pour les mini-tournées

Avec toujours son cran d'avance, Cobrane est sur le point de sortir une nouvelle gamme dédiée spécifiquement à la micrologistique : «la promesse de livraison en 10-15 minutes en ville sera liée à la proximité d'un darkstore (petit entrepôt dédié à l'e-commerce qui ravitaille sur un rayon de 2 kilomètres et pour des petites commandes, NDLR). Nous allons proposer pour ces livreurs des engins plus petits, proches de la trottinette, qui se faufilent facilement, ne prennent pas de place et qui ont une capacité de chargement de deux bacs de manutention». Le prototypage du Cobrane T1 est en cours et les contacts sont déjà pris avec les logisticiens et transporteurs parisiens.

Raphaël Colombié, dirigeant de l'entreprise, juge le prix de vente de 6500 euros (déduction du bonus écologique comprise) tout à fait compétitif. Sans compter l'argument du made in France, qui s'avère être désormais un avantage commercial.

L'entreprise bénéficie de l'appui du groupe Nisima (BT2i) pour soutenir la R&D et la fabrication de ses véhicules. Une centaine de véhicules ont déjà été vendus, toutes gammes confondues. Raphaël Colombié espère atteindre un certain volume de commandes pour passer à la phase décisive de la production en série. Il est aujourd'hui confiant, au vu des débouchés commerciaux qui s'annoncent. L'entreprise vient d'embaucher trois personnes.

Un véhicule à hydrogène pour bientôt

Le dernier porteur électrique à batteries de Cobrane, le A1XL dispose en moyenne d'une autonomie de 60 km, avec une recharge complète en 5h. Pour répondre aux besoins de professionnels recherchant une autonomie supérieure, Cobrane a amélioré son concept en travaillant avec le CEA. L'objectif : concevoir un système d'hybridation à l'hydrogène dont le prototype devrait être opérationnel en fin d'année. ●

Innov'ATM. La start-up veut prouver la fiabilité de la livraison par drone

Le fret aérien par véhicule sans pilote est une solution qu'envisagent de nombreux transporteurs, notamment pour la livraison de colis en B2C. Pour permettre son développement, le consortium international Tind'AIR va lancer une série de démonstrations à grande échelle portée sur la gestion de conflits entre tous les appareils.



Le projet Tind'AIR va mélanger tous les véhicules aériens dans un même espace.

Et si nos colis arrivaient par drone ? Cette vision (pas si) futuriste nécessite de faire face à de nombreux défis, parmi lesquels figure la gestion et le contrôle du trafic aérien. S'il est un terrain de jeu qui a encore beaucoup à offrir, le ciel a besoin d'être régulé, ce que propose la start-up toulousaine Innov'ATM avec le projet Tind'AIR qu'elle coordonne.

A la tête d'un consortium de 11 acteurs venant de France, Italie, Espagne et Royaume-Uni (dont l'Aerospace Valley, l'Onera ou encore Collins Aerospace), la jeune pousse compte mener à bien ce test subventionné à hauteur de 3,2 M€ par le programme Sesar de l'Union Européenne, sur un budget total de 4 M€.

Un module de service de résolution de conflit à base d'IA

«C'est une sorte de baptême du feu, il faut que ce que l'on a imaginé marche en conditions réelles, pas juste en théorie» explique Stéphane Bascobert au sujet de TindAIR. Diplômé de l'Enac et auparavant ingénieur chez Thales, il a cofondé l'entreprise Innov'ATM en 2014 qui édite des logiciels

d'optimisation des flux aériens. Initialement destinées aux aéroports, ses solutions se sont également déclinées autour des drones, à l'image d'une commande de la DSN (un service de l'Etat) dans la lutte anti-drone pour protéger les sites sensibles. Précurseur dans cette filière, la start-up a initié ce projet de démonstration de cohabitation de drones, en toute sécurité dans l'espace urbain. Ce sont 4 à 5 scénarios de vols différents qui vont être déployés à Toulouse et Bordeaux d'ici le deuxième trimestre de 2022, comme l'explique le dirigeant : «il y aura, dans un même environnement urbain, nos drones de transport de marchandises et de passagers, allant du petit à la grosse charge utile, ainsi que les avions, hélicoptères etc. L'objectif est de valider les concepts et l'architecture que nous avons imaginés pour le trafic aérien. Il y aura aussi le test d'une plateforme de résolution de conflit par de l'IA».

La frustration d'une technologie novatrice

Avec des scénarios concernant par exemple le transport de matériel médical ou de

sang, qui seront sans doute «*parmi les premiers usages de la mobilité aérienne urbaine en raison de l'urgence*», les lieux précis où se dérouleront les démonstrations proches de la réalité n'ont pas encore été dévoilés.

Cependant, le cofondateur de la jeune pousse toulousaine affirme d'ores et déjà que «*des bonnes bases techniques*» seront disponibles pour une livraison par drone dès la fin 2022, mais que ce sujet compliqué ne dépend pas seulement de l'évolution technologique : «*nous espérons débloquer un des grands verrous, mais il y a de nombreux autres enjeux. Par exemple, est-ce que le grand public est prêt à voir des drones voler au-dessus de sa tête ? Niveau assurance, qui sera responsable si un colis tombe sur une personne ? Ce sont les mêmes problématiques que celles des véhicules autonomes roulants, sans oublier la législation qui prend énormément de temps. Je suis convaincu que d'autres endroits que l'Europe profiteront de livraisons par drone plus tôt*». ●



Mutuelle
Prévifrance

FIA

Parce qu'être là
pour vous est **NOTRE
RESPONSABILITÉ
DE CHAQUE INSTANT.**

BLE

0 800 31 0800 Service & appel
gratuits

DEVIS IMMÉDIAT SUR PREVIFRANCE.FR

Fraichy. Un nouveau relais pour les commerçants de quartier

Lancée fin 2018 à Montpellier et implantée à Toulouse depuis 2020, la jeune pousse Fraichy vient aussi d'installer depuis septembre 2021 son offre de «marché digital», reposant sur les produits des commerçants de quartier, sur l'agglomération de Béziers.



Fraichy est en recherche de fonds (300 à 500 000 €) pour pouvoir accélérer.

La promesse de la start-up montpelliéraine Fraichy ? Pouvoir faire ses courses en produits frais chez des commerçants de quartier - primeurs, boulangers-pâtisseries, bouchers, poissonniers, fromagers, épicerie fines, cavistes... - grâce à sa plateforme en ligne et être livré à domicile ou au bureau. «*Fraichy veut faciliter l'accès à une alimentation locale et saine, toucher une population cherchant à consommer davantage local*», résume le président Tom Veà, l'un des trois cofondateurs. Il a imaginé Fraichy avec Thibaud Audry et Gabriel Nuel, deux amis épicuriens rencontrés sur les bancs du Master 2 en sciences de gestion de l'Institut Montpellier Management de l'université de Montpellier. Après avoir lancé le service à Montpellier fin 2018, Fraichy a ajouté une implantation à Toulouse en février 2020. «*C'était quatre semaines avant le confinement. Le lancement a été facile, peut-être un peu trop... À Toulouse, on a vu le nombre de concurrents exploser*».

Nouvelle étape pour la jeune pousse depuis le 7 septembre 2021 : Béziers. «*Si Montpellier et Toulouse sont comparables pour la densité du trafic, la circulation à Béziers est beaucoup plus fluide, cela nous permet d'attaquer l'agglomération dans son intégralité,*

remarque Tom Veà. On fait tous les jours le point, pour l'instant il y a une jolie demande. On a passé la barre des 300 inscrits biterrois. Ils sont environ 3000 à Montpellier, 2000 à Toulouse». Toutes villes confondues, Fraichy collabore avec une quarantaine de commerces. «*Globalement, depuis début 2021, nous pensons être sur des volumes normaux, pas impactés par la crise sanitaire*».

Externaliser ou internaliser la logistique

L'ouverture sur l'agglomération biterroise a conduit Fraichy à modifier son modèle de livraison. «*On avait l'habitude d'externaliser la logistique, à Béziers nous l'internalisons pour la première fois*». Fraichy a ouvert un petit entrepôt de 50 m² à Boujan-sous-Libron, près de Béziers, et embauché une salariée. «*C'est un point assez stratégique. La livraison est le seul vrai moment de contact avec les clients, relève Tom Veà. Cela permet aussi de contrôler la chaîne de valeur*».

Point commun aux trois implantations : la livraison non-polluante. À Montpellier, Fraichy fait appel aux services de Services Écusson Vert. «*À Toulouse, nous faisons à nouveau appel à AppliColis depuis*

octobre », lance Tom Veà. À Toulouse, Fraichy a un temps fait appel à Urby (groupe La Poste) et c'est d'ailleurs en s'appuyant sur ce réseau national que Fraichy avait en 2020 fait un déploiement à... Clermont-Ferrand. Mais l'aventure clermontoise a tourné court, elle a été stoppée «*au bout de sept à huit mois. Nous n'avons pas rencontré le succès espéré, il n'y a pas eu assez d'engouement chez les commerçants, ce qui est primordial, analyse Tom Veà. Nous avons sans doute voulu aller trop vite dans le déploiement. Notre stratégie aujourd'hui est de nous reconcentrer sur l'Occitanie. Béziers est un territoire plus petit mais que l'on connaît mieux*».

Fraichy fait aussi depuis l'été le point avec ses commerçants partenaires, pour se concentrer sur ceux dont les flux sont les plus importants. «*Pour que cela marche, il faut une relation aller-retour. Les commerçants sont aussi des relais de communication... Ce qui manque à Fraichy aujourd'hui, c'est encore la notoriété*», juge Tom Veà. Les associés sont actuellement en recherche de fonds -entre 300 000 et 500 000 euros- pour pouvoir accélérer. «*Cela nous permettrait d'être plus présents en termes de communication et de marketing*».

Donnez à vos commerciaux des fichiers à jour pour vos prospections commerciales

pour **419 € HT**
au lieu de **595 € HT**

Fichier de plus de 1300 entreprises

avec adresse, téléphone, fax, chiffre d'affaires, % du CA à l'export, effectif, activité, code NAF... et les noms de plus de 7000 décideurs : dirigeants et responsables commercial, personnel, financier, fabrication, qualité et achats (valeur unitaire 366€ HT).

Fichier de 1000 contacts

«Services aux Entreprises» avec plus de 800 organismes classés en 14 rubriques : administrations, organisations professionnelles, innovation, financement, exportation, les principaux responsables et contacts utiles aux entreprises ... (valeur unitaire 229€ HT)

* Possibilité de commander séparément le fichier des entreprises et le fichier Guide des Services aux Entreprises.

Avec en exclusivité sur le fichier numérique :

les sites web, les adresses mails, les responsables des services informatique, communication et environnement, ainsi que les prénoms de tous les responsables et les N° SIRET.

Par téléchargement sur www.entreprises-occitanie.com ou sur demande au 05 61 14 42 12

BON DE COMMANDE

A retourner à : Entreprises Occitanie - 11 Boulevard des Récollets - CS 97802 - 31078 TOULOUSE Cedex 4

Nom : Prénom : Société :

Adresse :

Code Postal : Ville : Tél :

Je vous passe commande du CD comprenant : ☐ l'intégralité du TOP Économique (502,80 € TTC)
(fichier Entreprises + fichier Guide des services)
☐ le fichier de plus de 1300 Entreprises (439,20 € TTC)
☐ le fichier Guide des Services aux Entreprises (274,80 € TTC)

Signature :

Ci-joint un règlement de € par chèque bancaire ou postal à l'ordre de «Medef Haute-Garonne»

Je m'engage à respecter les conditions de licence d'usage des fichiers numériques. Les fichiers sont livrés sur support physique et sont destinés à être utilisés sur ordinateur. Toute reproduction ou utilisation non autorisée est punie des sanctions pénales de la contrefaçon. Le fichier est réservé à l'usage unique du client. Il est interdit de le prêter, de le louer, de le vendre, de le révéler à des tiers ou de l'utiliser à des fins autres que celles pour lesquelles il a été créé.

VNF veut relancer une activité logistique fluviale à Toulouse

En lançant un appel à manifestation d'intérêts, Voies Navigables de France veut réutiliser le canal du Midi pour la livraison urbaine et cherche un consortium qui lui permettrait de rentabiliser également les péniches quittant la ville.



Elvyre Lassalle, adjointe au chef du service développement chez Voies Navigables de France.



L'entreprise de livraison AppliColis fait partie du test «secret» d'octobre.

VNF Sud-Ouest

Gérant plus de 400 km de canaux et sections de fleuve réunissant le Canal du Midi, le canal latéral à la Garonne ainsi que l'Hérault et la Garonne, la Direction Territoriale Sud-Ouest de VNF emploie 400 agents. Au travers de ses activités, l'établissement veut répondre à 3 missions : la gestion hydraulique dans les canaux, l'aménagement du territoire comme le développement de ports et la gestion des différents ouvrages, et enfin le développement du transport de fret.

«**L**a mise en place de la ZFE a accéléré le processus, mais le retour du fret fluvial sur le canal des deux mers était déjà en réflexion» lance Elvyre Lassalle, adjointe au chef du service développement chez Voies Navigables de France. Etablissement public, VNF est un opérateur gérant plus de 80% du réseau fluvial français, dont le Canal des Deux-Mers qui est au cœur d'un projet de transport de la métropole toulousaine.

«Le potentiel technique est déjà là»

Formé par le canal latéral à la Garonne (193km) reliant Toulouse à Castets-en-Dorthe (entre Marmande et Bordeaux) ainsi que le Canal du Midi reliant Sète (34) à Toulouse, le Canal des Deux-Mers a été créé pour connecter la mer Méditerranée et l'Océan Atlantique, et ainsi faciliter le fret en supprimant la dépendance au détroit de Gibraltar. Au début des années 2000 son exploitation a été stoppée pour des raisons

économiques, et le pan touristique a remplacé l'activité logistique. Mais, en pleine réflexion écologique, la question des ports modaux a refait surface au sein de VNF qui a déjà mis en place des initiatives dans d'autres villes, comme l'explique Elvyre Lassalle : «nous avons déjà le potentiel technique grâce à ce grand canal, vu qu'il a été créé spécialement pour ça. La question est celle du modèle économique, et de ce côté-là nous avons des exemples qui prouvent une fiabilité comme à Strasbourg et Lyon où une entreprise nommée ULS s'est installée sur les canaux de petits gabarits pour faire du transport logistique».

Une mutualisation des flux impératives

Alors, avec la mise en place de la ZFE à Toulouse, les acteurs économiques locaux ont commencé à s'intéresser aux voies fluviales, et notamment au Canal du Midi qui dessert le cœur de Toulouse. Présentant de

nombreux avantages environnementaux comme la décongestion des routes, ou la différence d'émission de gaz à effet de serre sur des charges égales (4 à 6 fois moins qu'un moteur thermique), le transport par péniche est devenu une priorité de VNF qui a lancé un appel à manifestation pour la relance d'une activité logistique. Concrètement, l'organisme cherche à identifier les potentiels acteurs capables de fournir un projet viable pour une future exploitation : «l'objectif est d'avoir un consortium d'entreprises et/ou organismes capables de proposer un système au bilan environnemental intéressant. Pour que cela fonctionne, il faut trouver une mutualisation des flux, c'est-à-dire que des choses arrivent et repartent dans les péniches. Nous voulons trouver des connexions et synergies possibles, pour mettre en place un modèle économique viable» explique Elvyre Lassalle.

Un test concluant pour la zone de Fondeyre

Au cœur de cet appel à manifestation, terminé le 30 octobre dernier et qui va donner suite à un appel à projets, la zone logistique de Fondeyre a un rôle à jouer. Idéalement située à proximité immédiate de la rocade et du Marché d'Intérêt National de Toulouse, elle dispose d'un quai fluvial opérationnel et pourrait servir de lieu de massification des flux avant de desservir plusieurs quais en centre-ville comme le port de l'embouchure ou le port Saint-Sauveur : «l'idée ce n'est pas d'avoir un hub d'entrepôts en centre-ville, mais un stock tampon pour que les bateaux ne partent pas à moitié vides». Pour assurer la faisabilité du projet, VNF expérimente déjà depuis le



Plusieurs quais à Toulouse pourront être utilisés.

8 octobre un premier fonctionnement avec trois entreprises locales : AppliColis, les Alchimistes et GreenBuro. Avec un modèle convenant aux attentes, une péniche a circulé pendant environ un mois entre Lalande et le Port Saint-Sauveur, avec à la clé une valeur ajoutée confirmée pour tous les acteurs.

Le transport fluvial : une solution d'avenir

Pouvant mesurer jusqu'à 38 mètres, les péniches du Canal du Midi pourront prendre jusqu'à 200 tonnes par bateau, mais la

réflexion s'effectue plutôt en volume selon l'adjoindre au chef du service développement de VNF : «Les camions de livraisons de colis par exemple sont très souvent remplis d'air, donc ça ne pose pas de problème». Les bateaux payant des péages, parking et autres loyers, l'intérêt de VNF est d'autant plus important, en plus de relancer une activité sur l'un de ses principaux canaux. Si un consortium est trouvé et que le projet se concrétise, le fret fluvial pourrait revenir dès 2022 sur le canal du Midi, et ainsi générer une alternative écologique intéressante. ●

Donnez à vos commerciaux les outils pour assurer votre prospection commerciale !



25 €
l'exemplaire

18 €
de 2 à 4
exemplaires

16 €
à partir de
5 exemplaires



Contactez-nous 05 61 14 42 12 - contact@entreprises-occitanie.com

Actia. L'électronicien se au vélo et façonne son offre e-mobilité

Une moto enduro 300CC de Sherco

L'ETI familiale Actia lance une nouvelle activité autour de l'équipement des vélos électriques. Le groupe industriel toulousain de dimension internationale a aussi créé une nouvelle division, Actia Power, pour clarifier son offre d'électrification de A à Z des véhicules de transport de passagers, mais aussi des véhicules commerciaux et industriels.

met re

INDUSTRIE



Ligne de CMS (composants montés en surface) à l'usine Actia de Colomiers.


Jean-Louis Pech
Pdg du groupe Actia

Et maintenant la petite reine ! C'est à l'occasion du salon RNTP dédié au transport public, au Meett à Toulouse en septembre dernier, qu'Actia a annoncé le lancement d'une nouvelle activité dédiée à l'équipement des vélos électriques. L'ETI spécialisée dans la conception, la fabrication et l'intégration d'équipements électroniques et qui sert déjà de multiples marchés : bus et camions, trains, métros, avions, satellites, engins agricoles ou de chantier, poursuit ainsi la diversification de ses activités.

Au démarrage, pour la première année de cette activité, ce seront environ 20 000 deux-roues ou tricycles qui pourraient être équipés des solutions d'Actia : des systèmes électroniques globaux intégrant différentes fonctionnalités de connectivité (pour la maintenance, la surveillance, le pilotage, etc.).

Un marché à fort potentiel

Sur ce nouveau marché, les premiers clients d'Actia sont deux assembleurs européens et un fabricant américain : ●●●

Crise des composants : «A nous de nous adapter»

«La crise des composants témoigne de la fragilité de l'Europe, mais malgré cela Actia se développe avec des perspectives de CA significatives C'est une situation préoccupante qui ne touche pas seulement l'automobile et qui s'inscrit dans la durée. A nous de faire évoluer notre supplychain, d'être plus puissants dans la négociation. Notre force, c'est notre agilité, notre réactivité. A nous de nous adapter». Jean-Louis Pech mise sur les atouts de son ETI pour résister aux problématiques d'approvisionnement : l'ancrage de son entreprise dans le milieu industriel international avec des clients de renom, des relations historiques avec ses fournisseurs et sa capacité d'adaptation, y compris au niveau des process de production. Déjà en cours de progression (hausse de 11,6 % du CA entre le premier semestre 2020 et 2021), le CA du groupe familial devrait passer de 438 M€ de CA en 2020 (le CA avait baissé de 15,7 % entre 2019 et 2020) à 800 M€ dans les 3 à 4 ans, grâce à une progression des contrats gagnés. La recette pour atteindre ces perspectives ? la pluralité des marchés servis et l'innovation, avec une force de R&D de 1100 ingénieurs aux 4 coins du monde qui pèse entre 14 et 18% de l'activité.

... «nous répondons à un vaste marché qui se situe entre le très haut de gamme allemand et le vélo chinois et cette niche sert aussi bien sur le transport des personnes que sur la livraison de marchandises», explique Jean-Louis Pech, Pdg du groupe qui voit dans cette nouvelle activité de belles opportunités commerciales mais aussi une forte motivation pour ses équipes, au sortir de la crise sanitaire.

La micromobilité ne représentera qu'une activité mineure du groupe, mais son potentiel de développement est incontestable : les ventes de VAE (véhicule à assistance électrique) en Europe augmentent de près de 50 % par an.

Actia Power, pour mieux servir l'électromobilité

Pour rendre son savoir-faire plus visible, une nouvelle division a été récemment créée dans le groupe : Actia Power, qui veut proposer un service à 360 degrés autour de l'e-mobilité.

Cette division consolide les différentes activités du groupe relatives à la conception et à la fabrication de batteries embarquées, d'électronique de puissance et de systèmes d'électrification destinés à la mobilité électrique et hybride hydrogène. Actia Power est mené par Eric de Saintignon, pro des ensembles systémiers anciennement CEO de OneWeb Satellites.

Son service réunit autour de 200 personnes aujourd'hui et vise les 200 M€ de CA. «Actia Power va donner de la visibilité de ce qu'on sait faire. Rares sont les acteurs capables d'offrir une vision systémique pour une électrification de A à Z», résume Jean-Louis Pech qui veut



Les solutions Actia se multiplient dans le domaine du vélo électrique.

répondre aux besoins d'intermodalité croissants au niveau des transports et qui

propose «une électronique vivante, qui fait système». ●

Donnez à vos commerciaux les outils pour assurer votre prospection commerciale !



25 €
l'exemplaire

18 €
de 2 à 4
exemplaires

16 €
à partir de
5 exemplaires



Contactez-nous 05 61 14 42 12 - contact@entreprises-occitanie.com

BTP IMMOBILIER

GGL. L'aménageur montpelliérain va créer un pôle cinéma

GGL investit le champ des industries culturelles et créatives via un projet de complexe de création cinématographique dans l'Hérault. Fondé il y a 40 ans à Montpellier, le groupe de 300 millions d'euros et 200 salariés est devenu un poids lourd de l'aménagement urbain et de la promotion immobilière en France.



Alain Guiraudon, Jacques Guipponi et Jean-Marc Leygue ont fondé GGL il y a plus de 40 ans.

A l'horizon 2024, un complexe de création cinématographique – l'un des plus importants de France –, devrait sortir de terre au nord de Montpellier, au cœur de la ZAC des Vautes de Saint-Gély-du-Fesc. «*En visitant les studios de France Télévisions à Vendargues et en discutant avec des professionnels du secteur, nous avons pris conscience de la demande exponentielle en sites de tournage et du sous-dimensionnement des équipements français. Comme nous avions du foncier constructible sur cette zone que nous avons aménagée avec le promoteur Spag, l'idée a fait son chemin*», explique Alain Guiraudon, directeur associé et cofondateur du groupe héraultais GGL. Cofinancé (montant confidentiel) par Spag et GGL, «*Pics Studio*» regroupera sur 30 000 m² de surface de plancher des plateaux de tournage, des espaces de production, des locaux pour des prestataires techniques et des services associés. De quoi pérenniser une industrie à fortes retombées économiques en Occitanie, 2e région française en nombre de jours de tournages.

Logique durable

Dans la stratégie du groupe immobilier GGL, Pics Studio s'inscrit à mi-chemin entre

diversification et mécénat, tout comme l'installation cet été de la fondation d'art GGL Helenis au sein de l'Hôtel Richer de Belleval (5*) à Montpellier.

Le groupe impliqué de longue date dans la société de courtage et négoce d'art AD Art, dans des vignobles bio et une pépinière viticole, doit aussi créer une fondation pour la préservation de la biodiversité. «*Parce que nous travaillons sur le temps long de l'aménagement et de la politique de la ville, nous nous intéressons à toutes les activités humaines dans une logique durable*», souligne Alain Guiraudon.

Le collectionneur d'art cultive aussi le succès dans son cœur de métier, l'immobilier : le groupe fondé en 1977 avec Jacques Guipponi et Jean-Marc Leygue livre 2 700 logements par an, pèse 300 M€ de chiffre d'affaires, emploie 200 collaborateurs et a une puissance de feu de 200 M€ de fonds propres.

Les clés de la réussite

«*Nous répondons aux nouveaux enjeux de développement durable, de modes de vie, de mobilité et du numérique en nous appuyant sur notre double expertise*», résume Jean-Marc Leygue. Lotisseur devenu aménageur, GGL pilote d'une part des

programmes complexes comme le quartier Entrée Est de Sète (2 150 logements desservis par un réseau de thalassothérapie sur une friche industrialo-portuaire) prévu en 2024, ou l'écoquartier de 1 500 logements du golf de Provence, prévu en 2022 à Istres sur 240 hectares. Promoteur ensemblier via sa filiale Helenis, l'opérateur a développé d'autre part une large palette de produits immobiliers.

Après l'ouverture d'agences à Nîmes, Béziers, Perpignan, Rodez et Montélimar, la création de GGL territoires en 2020 lui a permis de déployer des projets sur les bassins toulousain, lyonnais et PACA, avec des associés comme Laurent Villaret (président de la FPI Occitanie Méditerranée). Le rachat en avril 2021 des sociétés de promotion lilloises Loger Habitat et Carré Constructeur doit servir de nouvelles ambitions nationales.

Pour répondre au développement de la médecine ambulatoire, GGL prévoit de construire dans les prochaines années une soixantaine d'hôtels hospitaliers (SSR, résidences pour internes, unités de soins obstétriques) pour un investissement de 4 à 8 M€ l'unité. Les premiers seront à Thionville, Metz et Nancy. ●

AÉRONAUTIQUE

UNIVERSAL HYDROGEN installe son centre R&D à Toulouse

Universal Hydrogen va s'installer dans le bâtiment 16, site historique de la zone aéroportuaire de Toulouse-Blagnac. Quels sont les projets de cette start-up américaine fondée par des anciens d'Airbus et qui vient d'annoncer un nouveau financement de 62 millions de dollars ?

Le nouveau locataire du B16 est californien et ses objectifs sont ambitieux : démontrer la viabilité de la filière hydrogène liquide dans l'aéronautique et mettre en place de nouveaux démonstrateurs. C'est donc sur le site de l'aéroport Toulouse-Blagnac, dans l'historique hall 16 d'environ 2900 m² (avec accès direct à une piste d'avion), que la jeune entreprise américaine créée en 2020 et qui a levé en tout 85 M\$ a décidé d'installer son centre de R&D. C'est l'antenne toulousaine du cabinet d'avocats Vaughan Associés qui l'a accompagnée dans ce projet. Des travaux démarrent dès à présent pour pouvoir accueillir les premiers ingénieurs recrutés par le directeur général du projet, Pierre Farjounel. Un de ses associés, aussi Pdg de la start-up, est Pierre Eremenko qui a été directeur technique d'Airbus pendant une courte période

«Nous sommes venus capter les compétences locales»

Pierre Farjounel envisage de démarrer avec une dizaine de personnes pour atteindre une équipe de 25 l'année prochaine et approcher la soixantaine en 2025 : «nous sommes venus capter les compétences locales. Le recrutement sera une phase clé et nous comptons sur les viviers locaux. L'écosystème toulousain est très riche sur le plan scientifique et la proximité de laboratoires,



Les capsules conçues par la start-up Universal Hydrogen.

clusters, pôles, écoles, universités nous a clairement intéressés. Nous sommes déjà à la recherche de profil de cryo-ingénieurs, d'experts en matériaux» annonce le directeur général. Déjà propriétaire de cinq principaux brevets, l'entreprise de 50 personnes compte bien faire avancer ses innovations et notamment sa solution de capsule d'hydrogène liquide (l'antenne américaine planche sur la compression de l'hydrogène version gazeuse).

Encore des défis technologiques à relever

L'hydrogène liquide, une solution avantageuse car verte et légère : le module conçu par la start-up (comprenant deux capsules et un rack) pèsera autour de 400 kilos et sera capable de transporter 50 kilos d'hydrogène par capsule en format liquide. Avec entre 6 et 8 capsules, il y aura de quoi assurer environ 1000 kilomètres en autonomie sur un avion régional de type

Dash 8. Côté encombrement, l'installation prendrait la place de deux rangées en queue d'avion... Un des défis technologiques de ce nouveau centre R&D tourne autour du maintien de température qui doit rester à -250° Celsius dans les capsules cryogéniques. Pour le moment, le temps de stockage à cette température est de 40 heures, mais les équipes visent les cent heures. «Les capsules ne sont pas de simples containers et les problématiques de matériaux seront majeures, de même qu'il faudra plancher sur le système d'entrée et sortie du liquide hydrogène, les systèmes de mesure, les capteurs... » résume Pierre Farjounel.

Déjà opérateurs déjà intéressés

Pour avancer dans son projet, l'entreprise compte sur l'appui des programmes régionaux (la Région Occitanie a dégagé un budget de 150 M€ sur l'hydrogène vert pour 2019-2030), de l'Ademe, et les dernières annonces du gouvernement sur l'urgence de l'installation industrielle de la filière hydrogène... Les producteurs d'énergie, les distributeurs, les instrumentistes, la MRO... tous les maillons de l'aéronautique et de l'énergie tournent autour de ce projet mais ce seront bien les opérateurs qui seront les clients directs d'Universal Hydrogen. Iceland Air, Ravn Alaska, Air Nostrum font partie des premiers partenaires intéressés. Autre marché en vue, et d'ailleurs le plus proche en termes de planning : le retrofit avec la mise au point de kits de reconversion pour des appareils régionaux, type Dash8 ou ATR72. «Le retrofit présente deux avantages : le premier est énergétique car on équipe la flotte existante et on n'est pas obligés de concevoir de nouveaux appareils. Deuxièmement, les process de certifications sont simplifiés».

Les paris de la start-up sont audacieux, surtout que l'approvisionnement en hydrogène vert n'en est qu'à ses balbutiements... et pourtant les premiers kits sont annoncés pour 2025. ●



La société Universal Hydrogen veut commencer par intégrer les capsules d'hydrogène dans des avions de transport régional d'ici 2025.

SOGECLAIR. Réorganisation et passage de relais

Le groupe technologique toulousain Sogclair présente un nouveau plan stratégique pour accompagner sa reprise. Avec l'arrivée d'Olivier Pedron en tant que directeur général adjoint, le président du groupe Philippe Robardey prépare l'avenir de son entreprise familiale.

Avec le cap d'un CA à faire doubler d'ici à 2030 et une nouvelle organisation qui sera effective en 2022, le groupe Sogclair est en pleine transformation. L'entreprise a accueilli en septembre dernier Olivier Pedron, qui est aujourd'hui directeur général adjoint. Précédemment à la tête de Rockwell Collins Aerospace (10 ans), celui-ci apporte un regard neuf sur le groupe et accompagne sa nouvelle organisation qui va se diviser en trois business units : Sogclair engineering, Sogclair conseil, Sogclair solutions.

Des voyants verts pour l'aviation d'affaires

Cotée en bourse sur Euronext Paris, la société toulousaine familiale de solutions technologiques et de produits à forte valeur ajoutée dans l'industrie du transport n'a pas été épargnée par les effets covid : un PSE annoncé en juin 2020 qui a concerné 150 salariés en France et 300 à l'étranger ; une baisse moyenne d'activité de -33,5 % entre 2019 et 2020, et qui a pu atteindre les -80%, pour l'activité liée à l'aviation commerciale notamment ; un ransomware qui



Philippe Robardey, président, et Olivier Pedron, directeur général adjoint du groupe Sogclair.

a ensuite touché une de ses divisions... Mais Philippe Robardey, à la tête du groupe de 1200 personnes (123,1 M€ de CA en 2020), est confiant pour la suite, avec des voyants verts sur plusieurs marchés en

plein redécollage, notamment dans l'aviation d'affaires. La preuve, Dassault est devenu son premier client, avant Airbus. Ce marché pèse aujourd'hui 44 % de son chiffre d'affaires et a augmenté de + 35 % sur le premier semestre 2021.

Sur l'aviation d'affaires, Sogclair intervient aussi bien dans la partie ingénierie (structure et intérieur des cabines) que sur la production, avec notamment la fabrication des trappes de visite dans l'usine de Colomiers. A côté de l'équipement du Falcon 10X, Sogclair compte aussi Bombardier parmi ses clients principaux pour l'aviation d'affaires. Sur son marché spatial, l'entreprise a aussi de belles perspectives de croissance.

Simulation et impression 3D, les deux autres points forts

Concernant l'aviation commerciale, Philippe Robardey mentionne l'A350 Freighter, l'A321 XLR et les programmes de Recherche du CORAC qui reboostent l'activité mais «qui n'ont pas la même voilure que de vrais grands programmes». Ceux-ci se font toujours attendre. ●●●

Un passage de relais anticipé

Philippe Robardey fait partie des personnalités phares de l'écosystème toulousain. Anciennement président du Medef 31 puis du Medef Régional, il termine son mandat de président de la CCI de Toulouse. Son groupe Sogclair est une société familiale, dont il représente la deuxième génération. L'entrepreneur a associé ses enfants au capital de l'entreprise dès 2006. «*Dans la transmission, il y a trois piliers : l'affection, l'argent, le pouvoir. J'ai observé autour de moi et j'ai compris qu'il fallait apprendre à dissocier ces trois piliers pour une transmission réussie*». Prévoyant, il accueille Olivier Pedron depuis septembre en tant que directeur général adjoint. Il y a aura donc près de deux années de transition, avant qu'Olivier Pedron prenne la direction générale du groupe en 2023. Philippe Robardey sera ensuite président non exécutif jusqu'en 2025. C'est son fils Alexandre qui prendra le relais pour ce poste. La suite ? «*Du temps libre, une constante et discrète disponibilité pour Sogclair, et d'autres projets, pourquoi pas dans le BtoC*»... à suivre !

●●● La simulation et les tests (via les sociétés Oktal, Oktal SE et AVsimulation) sont un autre point fort du groupe (23 % de l'activité du groupe) qui compte des clients de renom comme Renault, BMW et Stellantis pour la partie automobile. Le ferroviaire ou la simulation présentent aussi de belles opportunités.

La fabrication additive est une autre spécialité du groupe : en 2019 Sogclair s'était associé à AddUp (cofondé par Michelin et le groupe Fives) pour créer la joint-venture Printsky. Une activité pleine de promesse selon Philippe Robardey qui annonce déjà un doublement du CA de cette activité par rapport à l'an dernier.●



Sogclair emploie 1 200 personnes réparties sur 25 sites en France et à l'international.

Par Juliette JAULERRY

BTP

CONSTRUCTION. 4 500 postes à pourvoir en Haute-Garonne

La semaine «*Time to build*» était l'occasion pour la fédération FBTP31 de mettre en lumière la profession. En plein regain d'activité, le secteur a du mal à recruter.



Visite du chantier d'excellence du groupe scolaire Alphand Meitner en présence de Jean-Louis Moudenc, président de Toulouse Métropole, d'Emile Noyer, président de la FBTP31 et des ambassadeurs Sofiane Guitoune (rugbyman) et Mathilde Beccera (escaladeuse).

4 500 postes sont à pourvoir tout de suite en Haute-Garonne, dans les trente métiers du BTP qui définissent la profession, allant du géomètre-topographe au couvreur en passant par les tailleurs de pierre, les électriciens, etc. Comment attirer les demandeurs d'emploi vers ce secteur ? La semaine «*Time to build*» était une première dans le département et l'organisation de chantiers d'excellence est une initiative qui n'existe nulle part ailleurs. L'idée est d'ouvrir les portes de chantiers modèles au public, notamment des collégiens, lycéens et étudiants. Ces vitrines du savoir-faire du bâtiment définies en partenariat avec la Région Occitanie, Pôle Emploi, les Missions locales, le Campus des métiers et l'Académie de Toulouse répondent à un cahier des charges exigeant : RSE, prévention et sécurité, propreté du site, collaboration entre les entreprises participatives, lutte contre le travail illégal, etc. Le plus abouti aujourd'hui est celui du groupe scolaire Alphand Meitner, qui a été visité le 11 octobre dernier par le maire de Toulouse Métropole Jean-Luc Moudenc. Les deux autres programmes, cette fois-ci portés par des

opérateurs privés, Altéal et Groupe Mari-gnan, sont des programmes de logements.

Regain d'activité et hausse de prix des matières premières

Le BTP regroupe 35 500 salariés pour 14 000 entreprises en Haute-Garonne et celles-ci totalisent un chiffre d'affaires de 9 Mds €, soit 7% du PIB. 95 % des entreprises ont moins de 10 salariés. Travaux publics compris, les bâtisseurs sont touchés par la hausse des prix des matières premières, avec une hausse constatée de +97 % pour l'acier par exemple, depuis le 1^{er} janvier dernier. Le bois, le PVC, les isolants ont aussi vu leurs prix flamber. En bout de chaîne, le président de la FFBTP Haute-Garonne Emile Noyer constate une hausse des prix estimée à +10 à +15%. Sur le niveau d'activité du secteur, il prédit que «*2021 sera meilleure que 2020*». Si le niveau de 2019 n'est pas encore atteint, un regain d'activité se fait tout de même sentir, et donc un même besoin de ressources humaines. Sur les travaux publics, l'emploi a grimpé de 1,6 % en 2020-2021 et de +3,5 % pour le bâtiment. ●

SOLUTIONS INFORMATIQUES

SEPTEO. De belles ambitions de croissance pour l'éditeur de logiciels



Hugues Galambrun
Pdg du groupe Septeo

C'est l'une des licornes françaises : Septeo, groupe de solutions informatiques pour les professionnels du droit, de l'immobilier et les DSI, impressionne par sa croissance organique et externe. Basé près de Montpellier, le groupe de 2 000 salariés vise 220 millions d'euros de CA en 2021 et ambitionne de doubler de taille d'ici trois ans.

«**N**ous sommes déjà leader européen de la legal tech, lance Hugues Galambrun, Pdg du groupe Septeo. On est entré dans les 10 plus grands éditeurs de logiciels français. On ne se cache plus». Basé à Lattes près de Montpellier, Septeo cible les professionnels du droit, de l'immobilier et les DSI. Il anticipe 220 millions de chiffre d'affaires en 2021 avec 2 000 salariés, et affiche son ambition : «Doubler de taille d'ici à trois ans». Septeo mise d'abord sur la croissance organique. «Elle a toujours poussé le groupe. Nous faisons 15 à 20 % de croissance interne depuis le début du groupe en 2013», souligne Hugues Galambrun. L'épisode Covid-19 n'a rien changé. «Nous sommes sur des professions en pleine mutation, avec des trends très forts de dématérialisation».

Les moyens de grandir vite

Septeo pratique aussi la croissance externe : il a déjà réalisé une dizaine d'opérations, dont trois en 2021. «Sur un marché en concentration, le leader takes all», justifie le Pdg. En septembre, le groupe a annoncé l'achat d'un nouvel acteur de la proptech, le Strasbourgeois Netty (35 salariés), après la Saphopolitaine Kinaxia (150 personnes) en juin et le Bordelais Modelo en mars. L'arrivée fin 2020 du fonds britannique Hg Capital comme actionnaire majoritaire en a fait une licorne (valorisation à plus de 1 milliard d'euros) et donné de nouveaux moyens à la stratégie de croissance. «Préférée à une IPO ou à l'arrivée d'un industriel, cette solution permet une

accélération très forte», souligne Hugues Galambrun. Sortis de l'opérationnel, les cofondateurs Jean-Luc Boixel et Philippe Rivière sont restés au capital.

Doubler de taille

Le groupe, qui met en avant la marque Septeo, est aujourd'hui organisé en six pôles, dédiés au notariat avec Genapi (créé en 1988), aux avocats avec Secib et Gesti-soft, aux juristes d'entreprises (Legal Suite), à la LegalTech et à l'immobilier, qui monte en importance. «Il y a une logique globale : les notaires sont au bout de la chaîne de valeur de la proptech», justifie Hugues Galambrun. Le sixième et plus récent pôle, Expertises digitales, englobe trois acteurs du cloud, de la voix sur IP et de la cybersécurité. «Je n'exclus pas l'ouverture à d'autres logiciels verticaux, mais nous renforçons d'abord notre cœur de business. On regarde d'ailleurs aussi au Portugal, en Espagne, Italie...». Le groupe est déjà présent en Belgique, Tunisie, au Canada et aux États-Unis.

L'effectif devrait doubler comme l'activité. Septeo avait annoncé début 2021 un plan de 400 recrutements, dont 200 au siège. «Fin septembre, 280 embauches sont opérées et nous avons toujours 120 recrutements à faire», confie le Pdg. La pénurie d'ingénieurs et commerciaux bac+5 et les incitations de l'État ont poussé le recours aux apprentis, plus d'une centaine cette année. «Ne pas trouver les talents, ou ne pas disposer des bonnes cibles, pourrait nous freiner. Mais un cheval au galop est difficile à arrêter».

SEPTEO EN CHIFFRES

- > **220 M€** prévus en 2021, après 180 M€ en 2020 et 150 M€ en 2019.
- > **20 sociétés, 2000 salariés** (1 800 en 2020 et 1 400 en 2019).
- > **Implantations** : Lattes (700 personnes), Paris (450), Toulouse (130), Lyon, Bordeaux, Rennes, Sophia-Antipolis, Amiens, Strasbourg. À l'international : Montréal, Bruxelles, Liège, Tunis, Boston.

SERVICIZ 2021

Table-ronde. L'impact du numérique sur la transition écologique

Réunis lors du salon professionnel des services aux entreprises Serviciz le 7 octobre dernier, différents acteurs de la filière numérique ont échangé sur la transition et son impact sur leurs activités. La table-ronde était organisée par la commission transformation numérique du Medef 31, pilotée par Luc Marta de Andrade.

Le numérique représente 5 à 10 % de l'impact environnemental en France. Au lendemain de la signature de la convention citoyenne pour le climat, les entreprises sont parmi les plus concernées par la transition énergétique et environnementale. Une évolution qui peut avoir un impact fort sur la dimension économique et l'organisation même des sociétés. Pour ne pas opposer les deux approches, le Medef 31 a souhaité donner la parole à des acteurs abordant cette thématique de la manière la plus constructive et positive : Clément Emine, chargée de mission économique numérique au Medef, Alexandre Lellouche sales manager France chez OVH ainsi que Philippe Barbero, directeur d'agence pour Orange. Ces intervenants, guidés par Luc Marta de Andrade le Pdg de U-Need et président du Think Tank NXU, ont pu répondre à de nombreuses questions afin de comprendre comment le numérique intègre les problématiques environnementales.

Pourquoi le numérique génère-t-il une importante empreinte carbone ?

Qui d'autre qu'un des directeurs commerciaux de la société OVH, licorne française entrée en bourse le 19 octobre dernier et qui emploie 400 salariés pour un total de 1,3 million de serveurs fabriqués depuis ses débuts, pour répondre à cette question ? Avec 31 data center dans le monde, l'entreprise a un



Luc Marta de Andrade, Alexandre Lellouche, Clément Emine et Philippe Barbero.

regard aguerri sur la situation, comme l'explique Alexandre Lellouche : «Le problème, c'est l'endroit où sont les serveurs, car l'alimentation n'est pas toujours propre. En France, produire 1KW d'électricité génère 83 grammes de Co2. En Pologne, c'est 687. Beaucoup d'entreprises ne se renseignent pas sur les solutions auxquelles elles font appel, à l'image des Gafa qui ont tendance à mettre leurs clouds dans des pays en développement. Ensuite vient le problème de la climatisation : chez OVH, dans 100 watt d'énergie allouée à un serveur, 7 sont liés à la climatisation. Pour les Gafa, encore une fois, c'est plutôt 70 sur 100. Bien sûr cela demande de l'innovation et des moyens à l'image des 50 brevets que nous détenons sur cette question, mais c'est possible. Ensuite, il faut aussi ne pas perdre la chaleur, par exemple nous chauffons les 1 700 salariés d'OVH et la crèche d'à côté ».

Comment réduire l'empreinte du numérique ?

Spécialement missionné par le Medef sur ce sujet, Clément Emine accompagne les entreprises dans les différentes actions à mettre en place pour améliorer son bilan carbone : « bien que ce soit un chantier énorme de mettre en place des indicateurs fiables, qui dépendent de très nombreux paramètres, il ne faut pas attendre ces données là pour passer dans le concret. Il y a des actes simples, comme ne pas laisser ses mails se remplir par exemple, ou se focaliser sur le physique avant de vouloir changer de data center : un renouvellement de la flotte des smartphones tous les deux ans au lieu d'un contrat annuel avec un fournisseur, c'est déjà réduire son impact carbone par 2 car la production d'un téléphone est plus nocive que la production d'un serveur ». ●

RefToulouse. Un nouveau format pour faire entendre la voix des entreprises

La Ref, grand événement parisien du Medef national, s'est déclinée dans une première version toulousaine le mercredi 20 octobre dernier. Patrick Martin, président délégué du Medef, a clôturé ce dense programme de rencontres en animant un forum des présidentielles.

Tables-rondes, keynotes et échanges ont rythmé la Rencontre des Entrepreneurs de France à Toulouse, la REFToulouse, organisée au Domaine de Preissac. L'objectif : donner le pouls des enjeux économiques actuels et à venir et offrir aux participants (chefs d'entreprises, associations, et personnalités économiques du territoire) des éléments éclairés sur les défis qui les attendent. L'urgence climatique a été le premier débat du programme.

Climat, biodiversité : on passe à l'acte !

«Quand on raisonne en silos, on arrive à des conflits, et ces conflits d'usage peuvent atteindre tous les niveaux. Il faut que nous arrivions à travailler tous ensemble» expliquait Eric Berge. Le chef de projet industrie du Shift Project, ce think tank d'ingénieurs «en faveur d'une économie libérée de la contrainte carbone», a rappelé les leviers pour répondre aux urgences climatiques : le progrès continu, de la sobriété (diviser la consommation de viande, de transport conso, etc.), ou l'innovation de rupture.

A ses côtés, William Vidal, cofondateur de l'entreprise de certification Ecocert a lui aussi insisté sur l'urgence de la situation : «le coût de l'inaction sera plus cher que l'action», a-t-il prévenu, en



Pierre-Olivier Nau et Valérie Jimenez, président et vice-présidente du Medef 31.

considérant que les réglementations ne feront pas tout. D'après lui, «continuer le business as usual est aujourd'hui une hérésie». Comment agir ? «il faut dans un premier temps évaluer ses

impacts puis avoir un plan d'action», conseille-t-il. Philippe Carrière, directeur Occitanie d'Eiffage a présenté les objectifs de son entreprise de BTP-promotion qui vise une réduction de 46 % des émissions de gaz à effets de serre d'ici à 2030 : «c'est ambitieux mais on va y arriver puisque nous maîtrisons toute la chaîne, de la promotion à la gestion de la consommation énergétique en passant par les processus de construction». Nadège Bernard, directrice commerciale de Solar-Paint a pu présenter une solution innovante et non polluante de peinture rafraîchissante fabriquée en Ariège. Enfin, le directeur EDF commerce Sud-Ouest Olivier Roland a présenté les différents scénarios possibles pour solutionner les problèmes liés à l'énergie. Sa feuille de route ? «Il faut diviser la consommation d'énergie par deux environ. ●●●



Les déterminés autour de Patrick Martin, Moussa Camara et Pierre-Olivier Nau.

●●● *L'électricité représente aujourd'hui 25 % de cette consommation : il faudrait que ce quota double ».*

Management et attractivité territoriale : les grandes mutations

Les conférences et keynotes qui ont suivi ont porté sur les nouvelles données dans le monde du travail : le télétravail, les nouvelles attentes des salariés... Victor Gajan, expert marketing digital et innovation chez Big Happy a commenté ces tendances pour éclairer les entrepreneurs dans leurs comportements managériaux. Sont ensuite intervenus Stefan May, CEO de Continental Automotive France, Stéphanie Rigal, responsable RH d'Harmonie Mutuelle, Nadine Yahchouchi, directrice

de l'entité Microsoft Office et le docteur Michel Niezborala, chez Prévally. Il était question de bien-être au travail, d'équité sur les questions de télétravail, etc.

L'attractivité territoriale a aussi été abordée avec l'intervention de Stéphane Hiernaux, DRH opérations chez Pierre Fabre et Ludovic Sarrazin, directeur investissement chez Irdi Capital Investissements.

«Au Medef, on cherche les outils pour être capable de réagir à l'économie telle qu'elle évolue. L'avenir de la société, c'est nous qui l'inventons, et c'est nous qui inventons les façons de travailler» : le ton de la journée était donné par ces paroles d'introduction de Pierre-Olivier Nau. Et toutes ces évolutions ont été analysées par des intervenants de qualité. ●

Bienvenue aux associations amies



Moussa Camara, président de l'association Les Déterminés.



Agnès Montmerle, déléguée régionale Occitanie de JOB'IRL.

Deux conventions de partenariat du Medef Haute-Garonne avec des associations locales tournant autour de l'accompagnement vers l'entrepreneuriat ou l'insertion ont été signées. Les Déterminés et JobIRL font désormais partie du réseau des amis du Medef Haute-Garonne !

Pour faire réussir la France, la parole aux entrepreneurs !

La REF Toulouse 2021 a accueilli la première étape d'un Tour de France pour recueillir, au plus proche du terrain, les préoccupations, les attentes et surtout les idées des chefs d'entreprise, afin de peser sur la campagne des présidentielles. En présence de Patrick Martin, le président délégué du Medef national et animé par Raphaëlle Duchemin journaliste chez BFM Business, ce «Forum des Présidentielles» a permis d'aborder de nombreux sujets cruciaux, comme la mise en œuvre de la transition écologique ou encore le financement de la protection sociale.

Le travail, sujet transversal et mutant

En ouverture de ce moment collaboratif, le sujet le plus longuement abordé a été celui du rapport des Français au travail. Pour Patrick Martin, «si le CDI fait de moins en moins rêver», cela est principalement dû au manque de souplesse accordé aux entreprises, accompagné de la qualité de vie au travail : «Depuis des années, nous sommes dans le taylorisme : les employés répètent les processus, sur du 8h-18h, quotidiennement... et la digitalisation a d'ailleurs accentué ça ! Il faut que nos employés aient de la souplesse, faire de la personnalisation pour chaque individu. Mais pour cela, les législateurs doivent apporter du concret, par exemple, en raison du droit à la déconnexion, un salarié en télétravail ne peut légalement pas tondre sa pelouse à 16h et finir son dossier le soir... il nous faut des solutions ! ».

Transition énergétique : gare aux mesures punitives

Emmanuel Quéritet, président de l'agence Big Happy et membre de la commission communication du Medef 31 a lui insisté sur l'attractivité de la société et ses raisonnements RSE : «les entreprises



Raphaëlle Duchemin, journaliste chez BFM Business, Sophie Garcia, présidente du Medef Occitanie et Patrick Martin, président délégué du Medef national.

doivent retrouver du sens en réfléchissant à leur raison d'être. C'est ainsi qu'elles pourront devenir une marque employeur attractive». Durant les 1h30 d'échanges, les entrepreneurs se sont aussi exprimés sur la transition écologique des entreprises, notamment certaines initiatives « contre-productives » selon Patrick Martin qui pense que les amendes et autres réglementations punitives «iront à l'encontre de l'esprit d'équipe nécessaire pour répondre à cet enjeu». En conclusion, l'ensemble des acteurs présents ont également partagé leurs positions sur les conditions actuelles de l'accès au chômage, freinant le retour à l'emploi de plus de 2 millions de personnes.

A wide-angle photograph of a large, brightly lit indoor exhibition space. Numerous people are seen from behind or in profile, looking at various displays, posters, and informational materials. The room has a high ceiling with recessed lighting and large windows on the right side. The floor is a light-colored tile. The overall atmosphere is one of a busy public event or conference.

Plus de 1 000 élèves de 3^e issus de 10 collèges partenaires ont visité le Forum. Plusieurs dizaines de filières étaient représentées : du numérique au transport, de l'aéronautique à l'agriculture en passant par les métiers du social ou de la justice.

2019-2020

SAVE THE DATE

GALA

OF THE SEASON

THURSDAY, NOVEMBER 7, 2019

7:00 PM - 9:00 PM

HARRIS CENTER FOR THE PERFORMING ARTS

1000 PINE ST. SEAN

SEATTLE, WA 98101

Reservations:
206.462.1000, 206.462.1001

Online: www.seattleopera.com/season2019-2020

Plus d'informations : www.medef31.fr

Les participations à la 5^e édition du Grand Procès de la RSE

Sous l'égide de l'association Planet'RSE Toulouse, cette manifestation expose les problématiques et questionnements que pose la question de la RSE dans les entreprises. Beau succès pour cette 5^e édition entourée par de nombreux partenaires dont le CJD Toulouse, Icom21 et le Medef Haute-Garonne.

Samuel Cette, Patrick Piedrafita et Pierre-Olivier Nau.

49

PHILIPPE CRESPIN : «le ruissellement n'a pas eu lieu»

Chaque mois, nous proposons à un chef d'entreprise adhérent du Medef de commenter la situation économique. Codirigeant de la start-up Simsoft Industry, Philippe Crespín prend la plume pour expliquer les difficultés que vivent aujourd'hui les start-up de service digital à l'industrie.



Philippe Crespín, codirigeant de Simsoft Industry.



L'opérateur de Vallourec est guidé par Simsoft Industry.

Des assistants vocaux pour l'industrie 4.0

La solution industrielle développée par Simsoft Industry est destinée à tous les opérateurs et techniciens qui réalisent des tâches guidées par des fiches d'instructions qui seront demain digitalisées et enrichies. Ils sont assistés par la voix et peuvent faire état de leur avancement ou poser des questions en interrogeant le service concerné oralement via une oreillette. Philippe Crespín est l'un des trois cofondateurs de l'entreprise aux côtés d'André Joly et Leny Turmel. Installée à Labège, la start-up de 22 salariés (CA non communiqué) a déjà convaincu des entreprises de l'automobile (Michelin, Continental), du bâtiment (groupe Bouygues), du nucléaire (Framatome, EDF), de l'industrie manufacturière (Vallourec, fabricant de tubes en acier) et du spatial (Thales Alenia Space). Les secteurs du militaire, du ferroviaire et de la grande distribution sont aussi dans sa ligne de mire.

«L'est acté aujourd'hui que la numérisation des entreprises est un enjeu majeur de compétitivité et de productivité de notre économie. A ce titre, le plan de relance «*Transition numérique*» a prévu un volet ambitieux pour accompagner les entreprises industrielles dans leur transition numérique.

Bien que travaillant dans ce domaine critique largement financé par le gouvernement, mon entreprise est confrontée ces derniers mois à une avalanche de contrats retardés ou annulés de la part de grandes entreprises industrielles françaises de l'industrie manufacturière.

Une fois la déception digérée, mon analyse est que la crise sanitaire a mis en pleine lumière les freins structurels de ces entreprises qui retardent de façon dramatique la digitalisation de leurs moyens de production. Je veux parler là de la maltraitance de leur propre pôle innovation, du pouvoir démesuré de leur Direction des systèmes d'information (DSI) vis-à-vis des métiers et des structures achats inadaptées à une contractualisation «*agile*» avec les start-up.

Introduire une innovation de rupture dans de grandes entreprises demande une force de conviction, un relationnel, une expérience réelle de la production et des moyens financiers à la hauteur de l'inertie colossale de ces mamouths industriels. Or, nous sommes souvent confrontés à des jeunes diplômés en management de

l'innovation (quand ce ne sont pas des alternants...), à des requêtes du genre : qu'est-ce que vous pouvez me proposer pour quelques milliers d'euros, à des responsables innovation tétanisés à l'idée de déranger la production, ou à des courses au retour sur Investissement stériles ; tout cela avant d'avoir expérimenté la moindre technologie sur le terrain.

Toute sollicitation des métiers à une DSI même pour quelques heures est impossible, longue ou douloureuse... Quant aux services Achats, ils semblent redécouvrir à chaque fois les trois règles de base qui permettent à une start-up de survivre puis de se développer : démarrer un projet en étant couvert par une commande «*accélérée*», préserver sa propriété intellectuelle et être payée le plus rapidement possible de ses factures.

Tout cela est à mettre en perspective avec la diligence des plans de relance du gouvernement supervisés par la BPI ou la remarquable réactivité de la région Occitanie quant à la contractualisation des lauréats sur ses différents appels à projets.

Le «*tout pour la production*» actuel ne doit pas faire oublier que, ces deux dernières années et contrairement aux grandes entreprises industrielles françaises, d'autres pays européens, asiatiques ou nord-américain n'ont pas coupé leur effort d'innovation car ils ont compris depuis longtemps que leur compétitivité de demain dépend de leur innovation d'aujourd'hui. » ●

A vous l'actualité économique de la région Occitanie pour

67 € TTC/an



Le Top Economique
2022 offert
pour tout
abonnement
d'un an
(valeur 25 €)



Téléchargez un exemplaire gratuit
du magazine sur notre site

Abonnez-vous sur notre site : www.entreprises-occitanie.com
ou avec le bon de commande ci-dessous

ABONNEMENT

A retourner à : Entreprises Occitanie - 11 Boulevard des Récollets - CS 97802 - 31078 TOULOUSE Cedex 4

Oui, je m'abonne à "Entreprises Occitanie" pour 67€ par an,
10 numéros + 1 hors-série offert "Top Economique" (valeur de 25 €) à partir du / 202....

Nom : Prénom : Société :

Adresse :

Code Postal : Ville : Tél :

E-mail : Signature :

Ci-joint un règlement de € par chèque bancaire ou postal à l'ordre de « Medef Haute-Garonne »

LA REPRISE, C'EST MAINTENANT,
RECRUTEZ VOS FORCES VIVES DE DEMAIN !



Nous formons chaque année plus de 1300 apprentis.
du CAP à BAC +3

COMMERCE | VENTE | PRIMEUR | FLEURISTE
COMPTABILITÉ | ADMINISTRATION | INFORMATIQUE
CUISINE | HÔTELLERIE-RESTAURATION | TOURISME | TRAITEUR



CFA COMMERCE ET SERVICES | 21 avenue Georges Brassens | 31700 Blagnac
05 62 74 73 72 | accueil@cfablagnac.org | www.cfablagnac.org