

L'ACTUALITÉ DES PME

RHÔNE-ALPES

Baulé et Bayer créent une unité dans la Drôme

À VALENCE

À la suite de quatre années de discussions entre Bayer MaterialScience AG (10,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2007) et Michel Baulé SA (80 millions d'euros de chiffre d'affaires l'an dernier), les deux sociétés ont décidé de créer une nouvelle unité pour produire des polyuréthanes coulables.

Elle sera implantée le 1^{er} juillet à Romans (Drôme). Détenue à parité par les deux partenaires, cette coentreprise, dont Michel Baulé a pris la direction opérationnelle, permettra au groupe drômois de produire et commercialiser des systèmes pour élastomères coulables ainsi que des machines de coulé, en accueillant les activités américaines de Bayer dans sa filiale locale. Le joint-venture espère vendre outre-Atlantique 3.000 tonnes de ses produits et devrait développer sa propre R&D.

Michel Baulé se réjouit de cette ouverture alors que le marché est porteur en dépit d'une flambée du coût des matières premières du fait de la demande en forte croissance des pays émergents pour les polyuréthanes mousses.

L. G. ■

LORRAINE

Nestlé Waters se restructure dans les Vosges

À ÉPINAL

Le groupe helvétique Nestlé Waters a récemment annoncé qu'il allait supprimer 250 emplois sur ses sites vosgiens de Vittel et Contrexéville d'ici à 2009. Ce plan de restructuration se fera « sans licenciement », a affirmé la direction du groupe, qui entend privilégier les départs volontaires des salariés âgés de plus de 55 ans.

PLAN DE RELANCE

Confrontées à une vive concurrence, les deux usines vosgiennes enregistrent une baisse sensible de leurs ventes sur le marché français ainsi qu'un niveau très élevé des charges fixes. Selon la direction, le résultat d'exploitation des deux usines d'embouteillage est toujours positif, mais « il s'effrite très vite et il faut réagir », a soutenu le porte-parole du groupe agroalimentaire. Déjà, entre 2004 et 2006, les sites de Vittel et Contrexéville, qui produisent annuellement 1,8 million de cols, s'étaient séparés de 363 salariés. Pour tenter de convaincre le personnel, Nestlé Waters a mis dans la balance un important plan de relance « si les syndicats signent le projet ». Dans ce cas, 49 millions d'euros seront investis sur les sites vosgiens qui emploient encore 1.600 salariés.

J.-M. T. ■

CENTRE

L'entreprise de Chartres conçoit, construit et gère des stations d'épuration. Elle est devenue le premier traiteur d'eau français indépendant.

À ORLÉANS

Avec des groupes comme Véolia, Suez ou Saur, le marché du traitement ou de l'alimentation en eau est particulièrement concentré en France. Pourtant, quelques entreprises régionales résistent à ces multinationales et réussissent à maintenir des parts de marchés conséquentes. C'est le cas notamment de Ternois, à Chartres (Eure-et-Loir), qui s'affiche désormais comme la première entreprise indépendante du secteur avec 100 salariés et 44,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2007.

L'entreprise est née à la fin des années 1960 notamment pour le traitement des eaux usées de groupes industriels dans le Grand-Ouest. En 2002, Loïc Darcel, professionnel passé chez Bouygues construction et la Saur, rachète Ternois, qui réalise alors 17 millions d'euros d'activités avec 45 personnes. En quelques années, Loïc Darcel donne une nouvelle impulsion à l'entreprise. « Il y avait, explique-t-il, un marché à prendre pour les stations des villes petites et moyennes jusqu'à 100.000 habitants, mais il fallait pour cela



Ternois a opéré une nouvelle diversification dans l'alimentation en eau potable.

changer de braquet. » Des agences sont ainsi ouvertes à La Seyne-sur-Mer puis à Montauban pour acquérir une dimension nationale. Le grand virage est également pris quand Ternois décide d'aborder le marché de l'exploitation.

DE LA CONCEPTION À L'EXPLOITATION

Jusqu'à présent, la PME construisait et laissait à d'autres le soin de gérer. Désormais, Ternois construit et gère en s'inscrivant dans les délégations de service public ou l'affermage. « Nous avons plus d'une centaine de contrats dont 10 importants, se réjouit le président de Ternois, les collectivités attendaient notre arrivée dans ce secteur pour raviver la concurrence. Dans cinq ans, l'exploitation représentera un tiers de notre activité. » « Nous sommes désormais crédibles,

martèle Loïc Darcel, nous avons un bureau d'études qui réalise entièrement la conception, nous proposons les techniques les plus modernes et nous avons surtout l'assise financière. » L'an passé, Demeter Partners, un fonds spécialisé dans l'éco-industrie, a été invité au capital de Ternois en apportant 6 millions d'euros.

PRIORITÉ À L'INNOVATION

Face aux multinationales du secteur, la PME n'a pas les moyens d'une R&D massive qui permettrait de révolutionner les techniques. Ternois a donc signé des accords de partenariat avec des équipementiers européens comme l'allemand Huber pour le traitement des boues qui ne

peuvent plus être évacués en décharge. Ternois a ainsi développé la technique du séchage solaire avec plancher chauffant. Cette technique, réputée pour être plus fiable et plus économique permet de sécher les boues avec un apport réduit et de supprimer les mauvaises odeurs.

Depuis peu, Ternois a opéré une nouvelle diversification dans l'alimentation en eau potable et possède déjà deux contrats d'affermage : la boucle est désormais bouclée avec une présence tout au long de la chaîne depuis l'eau potable jusqu'aux eaux usées. Ternois peut ainsi « donner de l'air au milieu de l'eau ». Pour cela, d'autres événements sont préparés pour le moyen terme : la croissance externe et surtout le développement international, d'abord en Afrique du Nord.

JEAN-JACQUES TALPIN

La PME à découvrir - PACA

Trees se reformate pour mieux grandir

La PME se sépare de sa filiale « réseaux » pour se concentrer sur l'installation de matériel de communication et le marché du courant faible.

À MARSEILLE

Le groupe Trees sera une réalité juridique avant l'été. Sa naissance marquera le début d'une nouvelle étape, la précédente venant de s'achever avec la vente de Trees Réseaux », explique Thierry Chaumont, PDG et propriétaire de Trees. L'entreprise a en effet cédé en 2007 à Overlap sa plus importante filiale. « Nous ne pouvions plus assumer un développement trop gourmand en investissements », précise Thierry Chaumont.

Simple entreprise d'installation de matériels de télécommunication à sa création en 1999, Trees Telecom a très

vite ajouté deux cordes à son arc. Trees Réseaux en 2003 pour les activités d'ingénierie informatique et de maintenance, et Trees Connect en 2006 pour tout ce qui touche aux courants faibles, comme la vidéosurveillance ou encore la détection incendie. Trees est passé en cinq ans de 10 à 25 collaborateurs et de 750.000 euros à 2,2 millions d'euros (3,7 millions avec Trees Réseaux). Pour assumer cette croissance, la société basée à Ceyreste (Var) déménagera en 2009 dans de nouveaux locaux situés à La Ciotat (Bouches-du-Rhône), après un investissement de 700.000 euros.

CROISSANCE EXTERNE

Trees rayonne sur la région PACA, le Languedoc-Roussillon et les départements du sud de Rhône-Alpes. « Nous devrions bientôt nous attaquer à Lyon. Il s'agit pour nous d'un marché important car riche en sièges sociaux », explique le président. Trees travaille avec des PMI-PME, des collectivités et des grands comptes. La vente de Trees Réseaux fournit à Thierry Chaumont la trésorerie nécessaire pour s'engager dans des

CARTE D'IDENTITÉ

Activité : Télécommunications.
Date de création : 1999.
Siège social : Ceyreste (Var).
CA 2007 : 2,2 millions d'euros.
Effectifs : 25 salariés.



acquisitions. Trees vient ainsi de racheter la société Agence Générale de Télécommunication (AGT) début 2008. Implantée à Cannes, AGT apporte au groupe un chiffre d'affaires de 730.000 euros, et surtout un portefeuille de collectivités locales et de PME dans toutes les Alpes-Maritimes. Avec, cerise sur le gâteau, une nouvelle clientèle pour Trees : les particuliers très haut de gamme.

D'autres croissances externes suivront. « Nous finaliserons avant l'été l'acquisition du département d'un

grand groupe marseillais », annonce Thierry Chaumont, qui espère s'approcher des 4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008. Trees Connect va devenir le relais de croissance du groupe. Cette filiale, qui réalise 270.000 euros de chiffre d'affaires, devrait dépasser le million d'euros d'ici à 2009. « J'ai déjà ce portefeuille en commande, se félicite Thierry Chaumont. Le marché des courants faibles va connaître un essor fulgurant. »

GÉRARD TUR