

LEVÉE DE FONDS

Obratori investit chez Karista

L'incubateur marseillais de L'Occitane a pris part à un tour de table lancé par la société de gestion Cap decisif management, rebaptisée Karista pour l'occasion (en hommage au navire du roman historique L'Archipel en feu de Jules Verne), pour un montant de 50 millions d'euros. Obratori L'Occitane innovation lab a rejoint dans cette opération des souscripteurs tels que Bpifrance, Harmonie mutuelle, Philips, le groupe Vivalto Santé ou encore l'Institut Pasteur. Karista, plateforme de gestion multi-fonds venture européenne, est spécialisée dans les domaines de la santé et du digital. Basée à Paris, elle a soutenu depuis sa création en 2001 plus de 85 entreprises.

LA DATE

8 juillet

C'est la date de la visioconférence proposée par l'IRCE sur les moyens d'optimiser sa chaîne logistique de flux physiques de marchandises, de l'achat de matières premières jusqu'à la distribution des produits finis, de 9 h à 11 h 30, via Zoom. Inscription, 06 85 58 13 49.

FONDS IMT NUMÉRIQUE

Agrove décroche deux prêts d'honneur

Malgré le contexte sanitaire, les acteurs du fonds IMT numérique, IGEU, l'IMT et la fondation Mines-Télécom maintiennent l'activité de ce fonds afin de soutenir les créateurs d'entreprise en cette période particulière. Le comité s'est réuni à distance le 18 juin. À cette occasion, trois start-up ont pu bénéficier de cet appui à travers six prêts d'honneur pour un montant total de 130 000 €. Parmi elles, issue de l'incubateur de Mines Saint-Étienne à Gardanne et désormais accompagnée par la pépinière Cleantech à Aix, la jeune pousse Agrove qui démocratise l'agriculture urbaine et végétalise nos villes grâce aux nouvelles technologies, s'est vu attribuer deux prêts d'honneur de 32 000 € et 8 000 €. /PHOTO G.V.L.



INNOVATION

La revégétalisation futée et locale pousse chez Cérés



Fabien Hanai, PDG et fondateur, accompagné d'Arnaud Million, directeur technique et actionnaire de l'entreprise. /PHOTO DR

Elle ne saurait mieux mériter le surnom de "jeune pousse". Car Cérés (ex-Écosud) la start-up créée par Fabien Hanai en février 2017 mûrit une ambition des plus vertes : transformer la tendance de la revégétalisation pour la rendre plus locale, plus cohérente avec les environnements, plus économiques. Une démarche qui se déroule en partie près de Carpentras, dans la Vaucluse. "En France, pendant 50 ans, on a bétonné partout. Et depuis une vingtaine d'années, la prise de conscience que le béton amplifiait le changement climatique et les écarts de températures, a poussé les gestionnaires à revégétaliser les espaces", explique l'entrepreneur.

120 espèces choisies et une levée de fonds

Il poursuit : "Le marché est en croissance exponentielle, mais une aberration subsiste : les pépiniéristes achètent en majorité des jeunes plants en Espagne, Italie dans les Pays de l'Est... qui sont engraisées avec des produits phytosanitaires pour améliorer leurs qualités de rendement et d'esthétique. Comme elles sont naturellement dépendantes de la main de l'homme, il faut prévoir irrigation, engrais... qui sauvent 60% de ce qui est planté."

Qu'à cela ne tienne. L'idée de Fabien Hanai : sourcer des espèces végétales locales, résistantes et adaptées à leur environnement, pour créer un nouveau modèle de pépinière. Si son siège social est installé en Occitanie, à Saint-An-

dré-de-Sangonis, c'est à Loriol-du-Comtat, dans le Vaucluse, que l'entrepreneur a installé une unité de multiplication de jeunes plants, et son centre de recherche et développement. Accompagné par huit associés - il demeure majoritaire - Fabien Hanai vient de boucler une levée de fonds de 400 000 € qui devrait lui permettre de recruter six personnes cette année, six autres en 2021.

"Après avoir passé deux ans à structurer notre offre et sélectionner des espèces - nous en aurons 120 à la fin de l'année - nous avons lancé la commercialisation en février. Nous nous sommes adressés dans un premier temps aux gestionnaires d'espaces naturels. De plus en plus, nous travaillons pour le privé : entreprises qui répondent aux appels d'offres de revégétalisation, gestionnaires de bords d'autoroutes... D'ici 2023/24, nous espérons toucher aussi le jardinier urbain, via un modèle "B2B2C" passant par un réseau de pépinières."

Depuis février, le chef d'entreprise affirme avoir réalisé pour 55 000 € de vente, et en avoir aujourd'hui pour 435 000 € dans le pipe commercial, via une offre sur stock, ou des "contrats culture" sur mesure et sur le long terme avec les gestionnaires. Il vise 600 000 € de chiffre d'affaires en 2020, le double l'année suivante. Les micocouliers, peupliers, cistes, lauriers et cornouillers n'ont qu'à bien se tenir... fleurir!

Marguerite DÉGEZ

Les professionnels du plexiglas ont joué un rôle majeur

Le Marseillais Speed a vu son activité exploser pendant le confinement

On n'a peut-être jamais autant entendu parler du plexiglas. Le polyméthacrylate de méthyle (son nom scientifique, moins pratique à utiliser au quotidien que sa dénomination commerciale) est devenu le principal moyen de lutte contre le coronavirus dans l'économie française. Car si les travailleurs portent masques et gants et se lavent les mains avec du gel hydroalcoolique afin d'éviter la propagation du Covid-19, les entreprises, elles, se dotent désormais de ces vitres de plastique, barrières efficaces face aux projections de postillons potentiellement contaminés et contaminants.

Ces "hygiaphones" (la marque est désormais déposée mais on utilise le terme dans le langage courant), que l'on côtoyait au quotidien dans de nombreux guichets sans même s'en rendre compte, se sont donc installés dans à peu près tous les secteurs d'activité. Et il en est un qui a donc forcément carburé pendant la crise : celui du plexiglas.

La preuve avec Speed. S'il a adapté les conditions de travail en respectant au mieux le protocole sanitaire, le spécialiste marseillais du plexi n'a jamais fermé son usine ni ses entrepôts, croulant presque sous les sollicitations. "Le premier jour du confinement, le téléphone n'a pas sonné du tout, se souvient Marc Gautier, directeur de la société qu'il a fondée il y a 22 ans. Mais dès le lendemain, Lidl m'a contacté pour des parois de séparation en plexiglas afin d'équiper tous les magasins de la région. Ils ont été précurseurs!" Le géant allemand de la grande distribution achète près de 500 m² de matière, soit environ 20 000 € de marchandise. Le début d'une série de commandes, comme celle de ce professionnel qui signe un chèque de 150 000 € afin d'équiper les magasins de l'enseigne Carrefour. "On a vendu aussi bien des plaques de plexi que des sépara-



La société créée et dirigée par Marc Gautier (à d.) n'a pas fermé pendant le confinement et a vu ses commandes exploser, notamment pour les vitres de séparation en plexi. /PHOTO M.L.L.

REPÈRES

775 000 € de chiffre d'affaires en mars, 1M€ en avril et 1,35M€ en mai quand la société enregistre habituellement 550 000 € de chiffre d'affaires mensuel.

tions déjà fabriquées, poursuit Marc Gautier. Mais tout cela a été possible grâce à notre fournisseur, Perspex, qui a assuré une livraison constante et régulière auprès de ses clients. Cela nous a permis de servir 100% de nos clients à 80% de leurs besoins." Parmi eux, le fabricant de la bulle de moto Ermax, installé à Roquefort-la-Bédoule, ou Oxygravure, le spécialiste aubagnais de la sérigraphie.

Une gestion minutieuse des stocks et des chutes

Et le résultat est là : "Alors que notre chiffre d'affaires est d'environ 550 000 € par mois, là, nous avons fini mars avec 775 000 €, avril avec 1 million, mai avec 1,35 million et nous devrions boucler juin avec 1 million d'euros", estime le dirigeant qui a fermé partiellement sa partie distribution (deux salariés actifs, quatre au chômage partiel) tout en maintenant l'usinage (cinq sala-

riés actifs, un au chômage partiel).

Sauf que le plexiglas est devenu, il y a quelques semaines, une denrée rare : "Notre fournisseur vend normalement 80 000 tonnes par an, là il en avait 120 000 de commandes, précise le patron de la société basée dans le 14^e arrondissement. Du coup, fin avril début mai, il n'y avait plus de matière. J'en ai cherché ailleurs, jusqu'en Russie et même en Indonésie, mais on annonçait un délai de livraison de sept mois!"

C'est une gestion minutieuse des stocks qui a permis à Speed d'assurer sa production. En deux mois, la société, prévenue d'une potentielle pénurie par son fournisseur, a écoulé tout ce qu'elle conservait dans ses entrepôts, parfois depuis longtemps. "J'ai vendu des chutes de plexi transparent rouge et orange que je gardais depuis neuf ans!", lance l'entrepreneur qui a vu son entrepôt se vider littéralement. Car la conservation des

restes de plaques découpées a aussi permis à Marc Gautier de livrer davantage de produit. "Cette crise nous fait changer de mentalité, explique-t-il. On recherche la plus grande optimisation des plaques et on s'est mis à garder des chutes que l'on aurait jetées en temps normal. On s'est mis à faire des économies de bout de chandelles, mais ça en valait la peine et c'est quelque chose qui restera."

Aujourd'hui, le plexiglas retrouve des niveaux de stocks normaux tant chez les fabricants que chez leurs clients, et les commandes qui auraient dû être livrées tardivement ont même souvent été annulées. Et le chiffre d'affaires de Speed devrait lui aussi se stabiliser au niveau d'avant-crise. Du moins c'est ce qu'espère Marc Gautier, même s'il craint une année 2021 compliquée. "Ce qui est entré dans les caisses ces derniers mois nous permettra de rester pérennes", assure-t-il.

Mathias LLORET

ERMAX LE FABRICANT DE BULLES POUR MOTO S'EST MIS À PRODUIRE DES VITRES DE PROTECTION

"Ça ne compense pas mais ça amortit la baisse"

La crise du Covid a contraint les entreprises à se réinventer, repenser leur métier et s'imaginer une nouvelle plus-value. Ermax est passé par là. Le fabricant de bulles pour moto depuis 43 ans s'est lancé dans la production de séparations en plexiglas. Avec un avantage : il disposait déjà de l'équipement et de la matière première. "On fait du thermoformage, acquiesce Roger Sabater, le directeur de la société installée à Roquefort-la-Bédoule. On a toujours fait un peu de protections de ce type, c'est même plus simple à faire que nos produits habituels, mais là, on a fait presque que ça durant les trois

derniers mois."

Il s'est donc lancé à la conquête d'un nouveau marché et de nouveaux clients. "Au début de la crise, on a équipé une pharmacie à La Ciotat et un cabinet médical à Carnoux, poursuit l'entrepreneur. Puis on a démarché des assureurs, des commerçants." Car, si quelques sites internet partenaires ont bien poursuivi la vente en ligne des produits Ermax, les garages, concessionnaires et accessoiristes du deux-roues, ses principaux clients, qu'il a d'ailleurs équipés en "hygiaphones", ont été contraints de fermer pendant le confinement. "On a perdu envi-



/PHOTO HYGIAMAX.COM

ron 400 000 € de chiffre d'affaires sur les motos, mais on a gagné 250 000 € avec les protections sanitaires. Ça ne compense pas mais ça amortit la baisse, continue Roger Sabater. Avec davantage de matière, on aurait pu faire beaucoup mieux."

Car lui aussi a été contraint de puiser dans ses réserves, touché par la pénurie de plexiglas. "D'un côté, on a pu évacuer du stock, tempère le dirigeant provençal. Là, ça commence à revenir à la normale. Mais on va continuer de faire des protections en plexi, on ne sait jamais ce qui peut se passer dans le futur."

M.L.L.

WEBINAIRE

Le rôle des banques et fonds d'investissements régionaux dans les cleantech

La crise sanitaire que traverse le monde a mis en évidence la nécessité de revoir nos modes de production, de consommation et d'investissement. Les cleantech sont aujourd'hui une des solutions pour accélérer la transition écologique et énergétique. Les éco-technologies constituent par ailleurs un levier pour les gouvernements qui souhaitent atteindre les objectifs développement durable de l'Onu et s'inscrire dans le nouveau pacte vert européen. Cependant, de nombreux financeurs sont encore aujourd'hui "réticents" à financer et à investir dans ces solutions d'avenir. La pépinière Cleantech accueille le 7 juillet de 10 h à 12 h, un webinaire sur "Le rôle des banques et fonds d'investissements régionaux dans les cleantech", organisé par Ea éco-entreprises dans le cadre du partenariat FinMed (Interreg Med). Le but ? Créer un espace d'échange entre les entreprises et les banques régionales, donner une vision opérationnelle des dispositifs de soutien (trésorerie, fonds propres, prototypages, préséries, levée de fonds, investissement, international...) mais aussi répondre aux interrogations sur la pré-éligibilité des projets/dossiers.

📧 ea-ecoentreprise.com