

Le billet

Socialement responsable

«CM-CIC Investissement veut adopter une logique d'investisseur socialement responsable.» C'est une décision de mars 2015 inscrite dans notre Doctrine d'investissement, dans le cadre d'une démarche volontaire et indépendante de toute contrainte réglementaire. A ce titre, dès la phase d'étude de nouveaux projets, puis tout au long du suivi de nos participations, nos équipes prennent en compte les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance. Leur analyse peut déboucher sur l'identification de points d'amélioration.

La RSE est avant tout une démarche de progrès qui s'inscrit dans la durée et ce critère extra-financier est de plus en plus discriminant dans notre décision d'investir. Nous incitons les dirigeants à mettre en place des indicateurs de mesure, pour objectiver les axes prioritaires, puis pour déployer les actions et mesurer régulièrement les progrès réalisés.

Cette démarche doit être portée au plus haut dans l'entreprise. Ce ne sont pas les seules obligations et contraintes (réglementation européenne, Grenelle II français, pression des associations environnementales) qui fondent la légitimité d'une démarche assumée. C'est la conviction profonde que sait impulser le dirigeant en impliquant ses salariés, en communiquant avec son environnement (clients, fournisseurs, collectivités publiques, voisinage...) et en mettant en place une gouvernance ouverte et diversifiée qui saura le challenger. C'est donc une démarche vertueuse et notre rôle est de la promouvoir au sein de nos participations.

La bonne nouvelle, c'est que les contraintes, réglementaires ou choisies, se transforment en opportunités et que les actions relevant de la RSE s'avèrent bénéfiques pour la durabilité de l'entreprise, son image et sa performance économique. Fréquemment, elles sont sources de remises en cause, de changements de comportements, de dialogue et facilitent l'émergence des innovations profitables au développement de l'entreprise.

Pierre Tiers
Membre du Directoire

Rencontres à la Une

Altrad, naissance d'un géant européen

CM-CIC Investissement s'engage à nouveau pour soutenir le développement hors normes d'Altrad, un des leaders européens de son métier, passé maître dans l'intégration économique et multiculturelle.

En 1985, Mohed Altrad entamait la construction du groupe qui porte son nom en rachetant les actifs d'un fabricant d'échafaudages de l'Hérault. Il rêvait déjà de «faire de grandes choses»: 30 ans et une centaine d'acquisitions plus tard, Altrad figurait parmi les leaders européens des solutions d'accès, en tant que fabricant (échafaudages, bétonnières, brouettes), loueur ou prestataire de services.

Sur cette lancée, il vient de lever 100 M€ de fonds propres, «l'une des plus importantes opérations de capital-développement réalisées en France en 2015, à laquelle CM-CIC Investissement a participé à hauteur de 30 M€», indique Bertrand Ghez, Directeur Exécutif chez CM-CIC Investissement. Objectif? Acquérir le groupe de services hollandais Hertel, d'une taille équivalente à celle d'Altrad. Le nouvel ensemble (CA : 1,6 milliard € / 17 000 salariés) occupe désormais la 3^e place européenne des services techniques à l'industrie.

Une progression sans faille

«Lorsque nous sommes entrés au capital d'Altrad en 2011, le groupe sortait de la crise et Mohed Altrad nous a convaincus de sa capacité à retrouver le chemin d'une croissance rentable», commente Bertrand Ghez. «Depuis, avec ses équipes, il a démontré son efficacité à force de réorganisations pertinentes, restructurations rigoureuses et métamorphoses maîtrisées de son

modèle économique : en 4 ans, le chiffre d'affaires était déjà passé de 400 à 860 M€ lorsque s'est présentée l'opportunité Hertel.»

Un entrepreneur visionnaire

«Ce qui constitue le caractère exceptionnel de cette opération, c'est qu'elle est le point d'orgue d'une vision stratégique aussi originale que volontariste», souligne Thierry Martin, Directeur de Participations chez CM-CIC Investissement. Le fil rouge des acquisitions d'Altrad se révèle tendu vers la construction d'une chaîne de valeur unique dans le métier, partie de la production pour intégrer peu à peu des activités de services plus récurrentes, portées par une demande externalisée croissante de la clientèle des entreprises : location, installation / désinstallation, prestations de peinture, calorifugeage... Tandis que le territoire «métiers» s'enrichissait, la couverture géographique s'étendait dans toute l'Europe. Hertel, spécialisé dans les services techniques à l'industrie, ouvre de nouveaux horizons de clientèle (pétrochimie, énergie, agro-alimentaire...) et de pays (Allemagne, Moyen-Orient, Australie). De belles synergies sont également attendues en terme de ressources humaines. «La gouvernance a notamment été renforcée par la nomination de Louis Huetz, ancien de la banque d'affaires et expert en financement de haut de bilan au poste de Directeur Général», précise Thierry Martin.

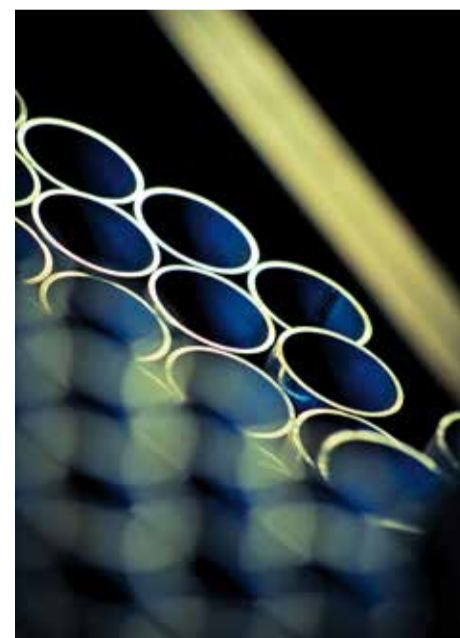
Des hommes en symbiose

Questionné sur ses clés de réussite, Mohed Altrad, premier français à être «Entrepreneur mondial de l'Année 2015»⁽¹⁾, minimise le rôle des expertises

techniques - «production, commercialisation, finance sont des basiques» - pour se référer à son ouvrage Les chemins du possible : «La différence vient de cette charte culturelle qui donne, à nos salariés de tous pays, un socle de valeurs humaines et de pratiques professionnelles à partager.»

Mohed Altrad aime plus que tout se projeter dans les constructions de demain et veille à être bien entouré : «CM-CIC Investissement ne m'a pas apporté que des capitaux. Mes interlocuteurs sont des compagnons de route avec lesquels j'ai plaisir à construire : administrateurs assidus, experts constructifs et raisonnables, ils partagent leur vision éclairante.»

⁽¹⁾ Prix EY



Rencontres à la Une

Abéo et Janssen-Fritsen : une convergence naturelle

Nouvelle croissance externe pour le groupe français Abéo qui intègre le néerlandais Janssen-Fritsen, avec l'accompagnement renouvelé de CM-CIC Investissement au capital.

Janssen-Fritsen était un grand concurrent du Pôle Gymnastique d'Abéo qui opère également sur le marché des équipements sportifs et de loisirs avec ses Pôles Escalade et Vestiaires. L'alliance Abéo-Janssen-Fritsen renforce leur position de leader mondial en gymnastique de compétition et murs d'escalade. Avec 32 sociétés dont 22 à l'étranger, le nouvel ensemble réalise 68% des 140 M€ de son chiffre d'affaires à l'export.



« En constituant un groupe européen de 850 salariés, nous cessons de nous affronter et consolidons nos moyens pour faire face aux challengers qui se structureront bientôt dans une région Asie-Pacifique prometteuse, » explique Olivier Estèves, Président du groupe Abéo depuis 1992. Pour entretenir l'image de haute qualité et fiabilité de ses produits, le groupe sera, une fois encore, « Fournisseur Officiel des JO » pour Rio 2016, avec les marques Gymnova, Spieth Gymnastics et Schelde Sports.

Culture commune

Abéo, société familiale créée en 1955, est devenue un leader mondial grâce à une stratégie de diversification et de croissance externe. « Avec 200 salariés en 2014, Janssen-Fritsen était également une société familiale et un leader né d'acquisitions réussies, initiées notamment par Jacques Janssen, actuel DG du groupe Abéo, » souligne Blandine Roche, Directeur de Participations chez CM-CIC Investissement.

Notoriété des marques, organisation structurée, maturité professionnelle, valeurs humaines... : les atouts communs à Abéo et Janssen-Fritsen se consolident déjà au bout de 6 mois, sans compter les synergies bientôt favorisées par cette neutralisation concurrentielle. « Cette opération

est la plus importante que nous ayons jamais menée en termes de taille et de restructuration du capital, et elle est paradoxalement la plus facile à mettre en œuvre ! » se réjouit Olivier Estèves en soulignant la priorité donnée à la création de passerelles entre les équipes.

Plaisir partagé

« Présents depuis 5 ans au capital, nous apprécions la vision stratégique et la capacité d'anticipation d'Olivier Estèves, » souligne Blandine Roche. « Nous avons adhéré à ce projet

« Les atomes crochus entre les hommes et le plaisir à travailler ensemble sont les vraies clés de voûte d'un partenariat aussi durable. »



d'acquisition très créateur de valeur et avons renouvelé notre soutien en investissant 4 M€.

Si Olivier Estèves apprécie « l'accompagnement nourri d'expériences et jamais invasif de CM-CIC Investissement », il ajoute que « les atomes crochus entre les hommes et le plaisir à travailler ensemble sont les vraies clés de voûte d'un partenariat aussi durable. »



Alma-Orona : un partenariat capitalistique d'envergure

Conseil financier exclusif des actionnaires, CM-CIC Corporate Advisory a orchestré l'acquisition majoritaire d'Alma par le groupe espagnol Orona.

En 40 ans, Alma est devenu un acteur de référence sur le marché du matériel d'élévation de personnes et de charges en France, avec 10 000 appareils installés, principalement en Ile-de-France. « Alma crée de la valeur en accompagnant sa clientèle tout au long du cycle de vie des équipements - conception, installation, rénovation, modernisation - et en proposant des solutions sur mesure, » souligne Michaël Chicheportiche, Directeur chez CM-CIC Corporate Advisory, qui a piloté la cession.

Le groupe Orona (CA 2013 : 600 M€) est spécialisé dans les solutions de mobilité et figure parmi les leaders européens. Il commercialise ascenseurs, escaliers mécaniques, tapis roulants..., notamment avec l'appui d'installateurs locaux tels qu'Alma.

Maturation lente et efficace

Lorsque Christian Laurent, actionnaire-dirigeant d'Alma, a décidé de céder son entreprise, Orona, partenaire historique, semblait être l'acquéreur naturel. « Pourtant, pour optimiser les chances d'aboutir dans de bonnes conditions, il fallait créer une émulation en approchant plusieurs candidats, » explique Michaël Chicheportiche, « et notre appartenance au groupe Crédit Mutuel-CIC est un avantage déterminant pour le faire en France comme à l'étranger, au bon niveau. »

Christian Laurent a été séduit par l'approche de CM-CIC Corporate Advisory : « recherche d'acquéreurs potentiels, évaluation d'un prix de cession avec constitution d'une data-room, négociation active de chaque point sensible de mon projet : la compétence et le professionnalisme de cette équipe spécialiste du haut de bilan ont permis une signature de la cession parfaitement en ligne avec mes exigences. »

Les dirigeants ont participé aux étapes essentielles du processus, « mis en musique » par leur équipe-conseil, suffisamment persévérante pour entretenir la flamme des deux parties pendant deux ans. « Finalement, nous avons évolué vers une solution différente du projet initial : la cession majoritaire avec perspective de cession totale motive aussi bien les actionnaires-cédants, impliqués dans le développement de l'entreprise, qu'Orona qui tire parti dès maintenant du rapprochement, » explique Michaël Chicheportiche.

Le plein de synergies

L'acquisition va accélérer le développement d'Alma et d'Orona en Ile-de-France. Intégré dans un groupe international en phase de conquête, Alma renforce sa légitimité pour gérer des projets d'envergure et sa compétitivité. Les équipes sont déjà unies par des valeurs humaines partagées. « Complémentaires par nature, ces partenaires viennent d'entrer dans une nouvelle dynamique à laquelle nous sommes fiers d'avoir participé, » se réjouit Michaël Chicheportiche.

« Alma crée de la valeur en accompagnant sa clientèle tout au long du cycle de vie des équipements et en proposant des solutions sur mesure »

Groupe Cast : prêt à exprimer pleinement son potentiel

PME de croissance à fort potentiel à l'international, le Groupe Cast est une entreprise comme CM-CIC Investissement la aime. Une bonne raison de s'engager dans sa récente opération de capital développement.

Coté à Euronext, le Groupe Cast est un leader mondial du marché de l'analyse et de la mesure des logiciels⁽¹⁾. « Sa plateforme, la seule capable d'analyser les systèmes de toutes technologies et de tous langages, renseigne sur la qualité structurelle, l'efficacité, les risques techniques, les coûts de maintenance... » explique Jean-Christophe Littaye, Directeur de participations chez CM-CIC Investissement, nouvel actionnaire de référence de Cast.

Créé en 1990, le groupe compte 223 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 33 M€ (licences, maintenance, services) dont 70% à l'international. Son marché devrait croître d'environ 15% par an pour dépasser le milliard d'euros en 2018. « Cette dynamique devrait optimiser le fruit des efforts de Cast en matière de R&D - plus de 120 M\$ investis depuis sa création, à Paris et Bangalore - et en contribution particulièrement active à l'émergence des standards et mesures uniformisées qui deviennent de plus en plus la norme dans les contrats de services, » souligne Jean-Christophe Littaye.

Des relais de développement favorables

Le Groupe Cast a d'abord convaincu les grandes entreprises, puis leurs prestataires de conseil. Plus récemment, parce qu'elle démontre leur efficacité, la plateforme Cast a vaincu les réticences des

intégrateurs / SSII, devenus prescripteurs !

L'accélérateur de croissance des 5 prochaines années viendra en priorité de la multiplication des alliances stratégiques avec les prestataires des grands comptes, qu'ils bâtissent des offres de services incluant des solutions Cast ou qu'ils soient de purs prescripteurs. « Après IBM Global Service, le groupe vient de signer un partenariat prometteur avec le cabinet Boston Consulting Group, une ouverture vers de très grands clients, » indique Stéphane Simoncini, Directeur de participations chez CM-CIC Innovation.

Une riche courbe d'expérience

Pour CM-CIC Investissement, les feux étaient donc au vert lorsque l'heure a sonné, pour deux fonds historiques, de sortir du capital de Cast. « Notre connaissance du marché et nos due-diligences nous ont permis de bien mesurer le potentiel et les projets de développement de Cast, et de trouver immédiatement un langage commun avec son PDG, Vincent Delaroche, » ajoute Stéphane Simoncini. En investissant 7 M€ aux côtés des managers, CM-CIC Investissement répond aux attentes du dirigeant : stabiliser son actionariat et renforcer ses fonds propres avec un partenaire de long terme.

⁽¹⁾SAM : Software Analysis Measurement



Isaltis bien entouré pour poursuivre sa croissance

L'industrie française peut encore être une valeur sûre. Isaltis incarne ce modèle d'entreprise innovante qui sait optimiser son positionnement et se déployer à l'international. Tout ce qu'aime CM-CIC Capital Privé !

Isaltis produit des sels minéraux de haute pureté à l'attention des secteurs des sciences de la vie et se concentre sur le développement d'une gamme de produits innovants répondant aux besoins sans cesse plus exigeants des acteurs de l'industrie pharmaceutique, cosmétique et de la nutrition.

Issue des sociétés Givaudan-Lavrotte et Bernardy, cette entreprise industrielle française de 150 salariés a reçu le label 'Entreprise innovante' de la BPI.

En faisant le pari de l'innovation et de la qualité des produits, Isaltis est aujourd'hui reconnue à l'international, avec plus de 80% de son chiffre d'affaires réalisé à l'export, dans 50 pays.

Accélération souhaitée

«Après avoir structuré notre groupe avec le fonds Orium comme actionnaire majoritaire, nous sommes prêts à amplifier son développement pour doubler le chiffre d'affaires en 5 ans et atteindre

50M€,» explique Jean-Michel Alarcon, Président d'Isaltis.

Grâce à une élévation de leur niveau de vie, l'Asie et l'Amérique latine sont des zones à forte croissance, à la recherche de partenariats commerciaux et industriels. Après les premiers accords signés en 2014 (Inde, Corée), le bureau commercial d'Asie du sud-est sera installé au Vietnam en 2015.

« Nous sommes prêts à amplifier son développement pour doubler le chiffre d'affaires »

Les prochains investissements porteront également sur les deux usines françaises (Lyon, Vierzon) : développement capacitaire ; mise en conformité avec des réglementations Qualité Pharma européennes, toujours plus strictes mais qui présentent aussi l'avantage de constituer des barrières à l'entrée pour d'éventuels concurrents. L'axe Croissance externe est le 3^e pilier du dispositif.

Partenaire identifié

La levée de fonds de 2014 visait à trouver un financier minoritaire. «Parmi le large nombre de candidats consultés, l'ensemble des actionnaires a apprécié les atouts différenciateurs de CM-CIC Capital Privé,» souligne Jean-Michel Alarcon, «un très bon contact avec l'équipe, essentiel aux relations durables, une convergence de vues et

des fonds propres, aisément mobilisables si des opportunités d'acquisition se font jour.»

L'augmentation de capital de 3,5M€ a été réalisée avec CM-CIC Capital Privé (2,5M€), les dirigeants et Orium. «Nos deux actionnaires externes ont la même volonté de soutenir notre développement,» se réjouit Jean-Michel Alarcon. «Orium reste associé à la création d'Isaltis et CM-CIC Capital Privé apporte la force de frappe d'une grande maison. Je suis certain que la somme de leurs bonnes idées profitera à Isaltis !»



Avis d'expert

L'économie française repartie sur de bons rails ?

Les statistiques du premier semestre 2015⁽¹⁾ révèlent une dynamique retrouvée de l'économie française. Pour François Duhon, Directeur Recherche Dédicée chez CM-CIC Securities, la baisse de l'euro, la chute du baril de pétrole, la baisse des taux d'intérêt et une meilleure orientation du crédit bancaire ont un impact positif en Europe et la France pourrait enregistrer une croissance supérieure à 1% cette année.

Quel impact peut-on attendre de chacun de ces facteurs ?

F.D.: La chute de l'euro est favorable à l'économie française car l'impact positif sur les entreprises exportatrices l'emporte sur les effets défavorables sur celles qui importent. La baisse d'environ 10% du taux de change effectif par rapport aux principaux pays avec lesquels la France échange peut apporter jusqu'à 0,5% de croissance cette année, selon l'OFCE. La baisse du cours du baril a un impact plus modeste, d'une part car le pétrole s'achète en euro, d'autre part, en raison de deux spécificités françaises : le poids des taxes dans le cours du pétrole à la pompe et le recours à l'énergie nucléaire. Nous estimons cependant cet impact à 0,3 ou 0,4% pour 2015.

Peut-on considérer ces facteurs comme pérennes ?

F.D.: La chute de l'euro reflète la création de monnaie massive, mise en œuvre par la Banque Centrale Européenne, dans le but de lutter contre le risque de baisse des prix - la déflation - et ses conséquences : report des achats, donc spirale

économique récessive. L'institution va continuer dans ce sens pendant de nombreux mois, jusqu'à ce qu'elle ait la certitude que la tendance est enrayée. Nous anticipons que l'euro reprenne son orientation vers la parité avec le dollar, au fur et à mesure que la Fed, la banque centrale américaine, constate un rebond suffisant de l'économie américaine, des salaires et de l'inflation pour remonter ses taux directeurs. Ceci devrait survenir au quatrième trimestre 2015. Ensuite, la normalisation des politiques monétaires de part et d'autre de l'Atlantique devrait progressivement ramener la parité de change vers un niveau plus conforme aux équilibres économiques fondamentaux, en particulier pour ce qui concerne l'écart entre les balances courantes c'est-à-dire le besoin de financement d'un pays par rapport à l'extérieur. Il serait alors logique que l'euro remonte vers 1€ = 1,20\$ courant 2017.

Et pour ce qui est du pétrole ?

F.D.: La chute du baril depuis le second semestre 2014 tient à la combinaison de nombreux facteurs. Deux d'entre eux pèsent plus lourd que les autres : la volonté de l'OPEP de préserver sa part de marché au niveau mondial et une accélération plus forte que prévu de la production de pétrole, aussi bien les pétroles de schiste américains que le pétrole lybien ou irakien. Le déséquilibre entre l'offre et la demande a commencé à se résorber, ce qui a de nouveau porté le baril de Brent, la référence européenne, au-delà de 65\$ - et 60\$ pour la référence américaine WTI. La réduction de la production de pétrole aux Etats-Unis a constitué le principal facteur d'ajustement, ces derniers mois. Ces producteurs ont indiqué qu'ils reprendraient les

forages et plus généralement les investissements si le cours de l'or noir WTI dépassait 65\$. En tenant compte de cet élément, nous anticipons une poursuite de la remontée des cours, mais lente, modérée et contenue par l'inversion de comportement à venir des acteurs américains.

D'autres facteurs justifient-ils votre prévision de croissance à plus de 1% en France ?

F.D.: Nous en identifions trois principaux. Tout d'abord, l'accélération de croissance liée à la baisse de l'euro et du pétrole devrait permettre au gouvernement français de limiter la créativité fiscale destinée à tenir les objectifs de réduction des déficits. Or la confiance et la visibilité, au-delà de la demande finale, sont des éléments primordiaux pour que les dirigeants d'entreprises franchissent le pas de l'investissement, d'abord de maintenance, puis celui lié à des perspectives de développement. Ensuite, les autorités européennes, conscientes qu'un coup de pouce temporaire pourrait avoir des conséquences bénéfiques, sont en train de finaliser les termes du plan Junker visant à ce que la Banque Européenne d'Investissement, en partenariat avec des acteurs privés, finance jusqu'à 315M€ de projets en trois ans. Le gouvernement français accompagne cette initiative avec des mesures permettant des amortissements accélérés sous condition. Les banques françaises accompagnent les entreprises avec volontarisme, comme en témoigne les chiffres de production de crédit qui progressent. La hausse des volumes de prêts accompagne une baisse des taux d'intérêt qui les placent au niveau le plus faible depuis plus de dix ans.

Quels leviers faudrait-il mettre en œuvre pour que l'économie reparte durablement ?

F.D.: La confiance des chefs d'entreprises est remontée, sans excès, à des niveaux proches de la moyenne historique. Il manque encore le déclic pour enregistrer l'accélération qui permettrait d'entrer dans le cycle vertueux d'une croissance mieux auto-entretenue. Le gouvernement peut y contribuer, avec davantage de mesures pour renforcer la compétitivité de l'économie française, mais aussi des mesures claires et simples pour remettre sur les rails le secteur de l'immobilier qui continue de pénaliser l'économie française.



François Duhon,
Directeur Recherche Dédicée,
CM-CIC Securities

(1) Le Produit Intérieur Brut (PIB) français augmente de 0,6% en séquentiel et de 0,7% par rapport au premier trimestre 2014.

Actu Entreprises de notre Portefeuille

Adetel

Adetel accélère son développement au Canada, suite à la signature d'un accord industriel avec Alstom Canada lui permettant de renforcer son activité ingénierie dans le domaine des Transports et de proposer à ses clients une activité industrielle complète intégrant le maintien en condition opérationnelle.

Grâce à ce partenariat, Adetel triple de taille en Amérique du Nord, permettant dans cette zone, dès cette année, d'atteindre 15M€ de CA et de porter la part du CA consolidé à près de 30% à l'international. Fort de 600 employés, Adetel anticipe pour 2015 un CA de 60M€.

Aries

En rachetant Dufieux Industrie en début d'année, le Groupe Aries a renforcé son pôle « machine » et complété son savoir-faire en matière d'usinage de pièces destinées au secteur aéronautique. Cette société, basée près de Grenoble, est notamment réputée pour son savoir-faire très spécifique en matière d'usinage par enlèvement de copeaux, développé au travers d'une technologie dénommée « Milling Mirror System ». Dufieux conçoit et commercialise des machines-outils de grandes dimensions, utilisées dans l'usinage de panneaux de fuselage pour l'aéronautique. Cette activité représente environ 80% de son CA, estimé à 30M€ pour l'exercice en cours.

Fort de cette acquisition, Aries vise un CA de 120M€ en 2015 avec un effectif de 250 personnes.



Chauffeur-Privé

CM-CIC Capital Privé est entré au capital de la jeune société française Chauffeur-Privé à hauteur de 2M€ via des FIP et FCPI, dans le cadre d'une levée de fonds de 5M€. Lancé en mars 2012, Chauffeur-Privé est le leader français sur le marché des sociétés VTC et le premier acteur indépendant français à offrir des solutions de transport de personnes grand public avec prix annoncés à l'avance. Chauffeur-Privé compte aujourd'hui plus de 300 000 clients qui ont adopté ce service mettant à disposition plus de 3 000 chauffeurs pour des dizaines de milliers de courses chaque mois, dans plus de 68 villes en Ile-de-France et Côte d'Azur. Cette levée de fonds va permettre à cette société de développer le service en France, mais aussi en Europe, en augmentant sa flotte de véhicules et en accélérant son développement commercial sur un marché en pleine expansion.

Exotismes

Spécialiste reconnu dans l'offre de voyages à destination des îles, le groupe Exotismes est un acteur de référence sur le marché du tourisme français.

Grâce à son expérience sur les destinations lointaines, aux partenariats réguliers avec des compagnies aériennes de premier plan, Exotismes propose à sa clientèle, à la fois BtoB et BtoC, une qualité de service incontestable à des prix compétitifs et n'hésite pas à se renouveler pour proposer une palette de services toujours plus étendue.

Après l'acquisition de Vo2max, spécialiste de l'organisation de voyages sportifs partout dans le monde (marathons, trails, et notamment partenaire du Triathlon de l'Océan Indien), Exotismes poursuit sa stratégie de diversification dans le secteur du tourisme sportif avec l'acquisition de 75% du capital de TO Sport, spécialisée notamment dans l'organisation de stages sportifs d'équipes nationales. Par cette acquisition, le groupe Exotismes consolide sa position forte sur le marché, en devenant le partenaire privilégié des sportifs professionnels.

La Fraiseriaie

CM-CIC Investissement s'est associé à Alain Têtedoie dans la reprise de la Fraiseriaie, société basée à Pornic (44) et spécialisée dans la distribution de sorbets, confitures et sirops, principalement à base de fraises.

La société a démarré son activité en 1970 par la production de fraises pour évoluer vers la transformation / valorisation de ses produits en confitures, sirops et cocktails. En 1985, elle se lance dans la distribution de glaces-sorbets avec l'ouverture de la première boutique à Pornic. Aujourd'hui, la Fraiseriaie réalise un CA de 4,3M€, avec un réseau de 9 boutiques. Alain Têtedoie (ex dirigeant-fondateur de Nanteurop, un des principaux acteurs français de la mâche), a l'ambition de densifier le réseau, notamment vers la Vendée.



Global Bioenergies

En novembre 2014, Global Bioenergies a démarré à Pomacle son premier pilote de production d'isobutène à partir de ressources renouvelables. Depuis, la société a pu produire des premiers lots d'isobutène bio-sourcé dont certains ont été fournis à Arkema, en avance sur le calendrier.

Un autre lot d'isobutène a été convoyé en containers pressurisés à l'Institut Fraunhofer en Allemagne et y a été traité par une unité de catalyse reflétant le procédé industriel et permettant d'enchaîner les molécules d'isobutène entre elles. Il a pu être produit un mélange composé d'isooctane (carburant étalon des moteurs à essence), d'isododécane (susceptible de convenir comme carburant d'aviation), d'isocétane (additif pour les moteurs diesel), ainsi que des enchaînements de plus grande taille.

ImmuniD

ImmuniD a développé un test de diagnostic moléculaire immunitaire, ImmuTracker, qui est un biomarqueur sélectif de la réponse à l'Ipilimumab (agent immunomodulateur) en mélanome métastatique.

La société a reçu l'autorisation de démarrer une étude clinique multicentrique en France, afin d'évaluer la robustesse de la prédiction de réponse au traitement.

Les tests (spécifiques aux patients et non au traitement) seront réalisés avant le début du traitement et régulièrement au cours du traitement, jusqu'à l'évaluation de la réponse clinique.

Ce biomarqueur pourrait avoir un impact sur les décisions des oncologues quant au traitement par des immunothérapies qui, à terme, pourraient représenter jusqu'à 60% des traitements des cancers.



Lucibel

Lucibel est une cleantech française qui conçoit, fabrique et commercialise des solutions et services d'éclairage qui s'appuient sur la révolution LED.

Depuis plusieurs années, Schneider Electric a intégré le digital et l'Internet des Objets dans sa politique de développement de solutions globales dédiées à différents marchés cibles. Le Groupe a également engagé de nombreuses démarches en faveur de l'innovation.

Schneider Electric et Lucibel ont signé un protocole d'accord en vue de la création d'une société commune baptisée SLMS (Schneider Lucibel Managed Services) qui commercialisera une solution novatrice de marketing émotionnel sur les points de vente. Cela consiste à « scénariser » les espaces de vente pour immerger le client dans un univers personnalisé, grâce à la diffusion de contenus ciblés et à une approche multi-sensorielle. SLMS veut vendre son concept aux marques du sport, de l'automobile, de l'univers de la maison, mais aussi aux investisseurs en immobilier de commerce, pour la création d'espaces de vente éphémères. L'offre baptisée « Store Operations » sera mise sur le marché sous forme de package clé en main s'appuyant sur un modèle « opérateur » avec abonnement mensuel. Les premiers espaces de vente devraient voir le jour dès le mois de juin 2015.

Mister Auto

CM-CIC Capital Privé vient de céder sa participation dans Mister Auto, spécialiste de la vente de pièces détachées automobiles sur internet, dans le cadre du rachat de la société par le Groupe PSA. Les fonds gérés par CM-CIC Capital Privé sont entrés dès 2010 au capital de Mister Auto, société alors franco-française, pour l'accompagner dans son développement commercial à l'international. Rentable, Mister Auto a dépassé la barre des 100M€ de chiffre d'affaires, emploie plus de 100 collaborateurs et commercialise plus de 300 000 références. Mister Auto est désormais présent dans 22 pays européens et devrait s'implanter prochainement en Amérique Latine et en Europe de l'Est. La société vise un chiffre d'affaires de 300M€ d'ici 2016, grâce à l'appui du Groupe PSA.

Olly Gan

Finogan a acquis en février dernier Peter Polo Saint-Tropez, une marque enseigne exclusivement masculine, distribuant par l'intermédiaire de 8 succursales une gamme développée autour du polo, avec des chemises, des pulls, des pantalons en toile et des bermudas.

Cette marque est très complémentaire de la marque Olly Gan (offre, positionnement, implantation, capacité de développement).

Post opération, Finogan possède deux marques (Olly Gan et Peter Polo Saint-Tropez). Les produits sont distribués par l'intermédiaire de 146 boutiques exclusives (dont 107 en succursales) et le CA proforma devrait être de 55M€.

CM-CIC Corporate Advisory conseille la cession de Matis Interventions au groupe Suisse Sulzer

Matis Interventions est spécialisée dans l'installation et la maintenance de machines tournantes (pompes, turbines, ...) dans l'énergie nucléaire et thermique, ainsi que dans l'industrie.

Soucieux de pouvoir poursuivre leur positionnement sur des appels d'offres de plus en plus importants lancés par EDF dans le cadre de la maintenance des centrales nucléaires, les actionnaires de la société ont souhaité l'adosser à un groupe significatif.

Le Groupe suisse Sulzer (chiffre d'affaires de CHF 3,2 milliards en 2014) a, dans ce cadre, réalisé l'acquisition de Matis Interventions, lui permettant ainsi de compléter son offre de services et de renforcer sa présence en France en maintenance à destination de l'industrie nucléaire.

Agenda

Découvrez les événements passés et à venir dont CM-CIC Investissement est partenaire.

Festival de Pâques – Aix-en-Provence

Dans le cadre du Festival de Pâques d'Aix-en-Provence, dont le groupe CM11 est partenaire fondateur, CM-CIC Investissement a participé le 2 avril dernier, avec une quarantaine d'invités, au concert Quatuor Modigliani – Michel Dalberto, piano qui s'est déroulé au Conservatoire Darius Milhaud.

7 avril – Exposition Leiris – Musée Pompidou-Metz

C'est dans le cadre prestigieux du Centre Pompidou à Metz que, le 7 avril dernier, près de 150 personnes ont assisté à la visite privée de l'exposition « Leiris & Co. Picasso, Masson, Miro, Giacometti, Lam, Bacon... » organisée par CM-CIC Investissement, en partenariat avec CIC Est. Cette exposition-événement est la première de cette ampleur, au croisement de l'art, de la littérature et de l'ethnographie. La soirée s'est poursuivie autour d'un cocktail dînatoire.

21 mai – « l'Art d'Innover »

Le 21 mai dernier, CM-CIC Innovation a organisé une nouvelle fois « les Rencontres du Capital Risque Technologique », qui ont rassemblé la quasi-totalité des chefs d'entreprise de son portefeuille autour de 2 intervenants : tout d'abord, Benoît Rodriguez, analyste financier chez CM-CIC Securities, a exposé les tendances macroéconomiques puis Christian Monjou, enseignant chercheur à Oxford, est intervenu sur « l'Art d'Innover ». L'événement s'est clôturé par un cocktail permettant des échanges fructueux et conviviaux.

8 juin – Manifestation « Trophée Finance et Gestion » organisée en Ile-de-France par la DFCG

Le 8 juin 2015, s'est tenue pour la première fois en Ile-de-France, la remise du Trophée Finance & Gestion. Le jury, présidé par Christian Mulliez, Vice-Président, Directeur Général Administration et Finances de L'Oréal, avait sélectionné 4 nominés. Ce trophée distingue le Directeur Financier ou le Directeur du Contrôle de Gestion d'une entreprise pour la pertinence de ses méthodes de gestion et les résultats qu'elles lui ont permis d'atteindre. Cécile Arson, Directeur Administratif et Financier, GTT (Gaz Transport & Technigaz) est la lauréate 2015. Avec plus de 150 participants et 120 sociétés présentes, cette soirée a remporté un grand succès. CM-CIC Investissement faisait partie du jury en tant que Partenaire de cette manifestation.



La lettre de CM-CIC Investissement
28 avenue de l'Opéra - 75002 PARIS
Directeur de la publication : Antoine Jarmak
Tél. : 01 42 66 76 63

Les informations figurant dans ce document proviennent de sources dignes de foi. Elles sont néanmoins données sans garantie et ne sauraient engager notre responsabilité.

La rédaction de cette lettre a été achevée le 20 juin 2015.

Rédaction : Christiane Rongiard - Conception : TheLINKS.fr
Crédits Photos : Altrad - Abéo / Janssen-Fritsen - Istalis - Beltrami - Ariès - la Fraiseriaie - ImmuniD - Ferrari.

site : www.cmcic-investissement.com
contact : cmcic-investfi@cmcic.fr

PARIS – LYON – NANTES
BORDEAUX – LILLE
STRASBOURG – MONTRÉAL

RSE : en faire... et le faire savoir

Toutes les entreprises se transformeront grâce à la RSE. Au sein de PricewaterhouseCoopers, deux spécialistes dédiés en sont convaincus : Sylvain Lambert, Associé en charge des activités de conseil en Développement Durable, et Emilie Bobin, Senior Manager dans cette activité.



En 20 ans, quelles évolutions ont marqué les pratiques de RSE ?

Sylvain Lambert - Elles ont été sectorielles, mobilisant d'abord des entreprises industrielles sur la prévention des risques Environnement et Sécurité au travail, avant d'intéresser les activités soucieuses des attentes du consommateur que sont, par exemple, les conditions de production des produits alimentaires. A ce jour, la RSE se développe dans tous les secteurs, sur des thèmes qui se sont diversifiés.

Quels sont ces thèmes ?

Emilie Bobin - Nous recensons six champs d'action : gouvernance et éthique, gestion RH, impact environnemental direct, relations fournisseurs, performance des produits et services - un vrai levier d'innovation - et empreinte sociétale. Les dirigeants sont interpellés par le potentiel d'impacts positifs de la RSE et convaincus par de nombreux témoignages, souvent quantifiés. Notre métier nous permet de conseiller des entreprises de toutes tailles, donc des PME et ETI, particulièrement mobilisées par les acteurs du Private Equity et pour lesquelles nous avons adapté nos méthodes.

Quelles clés tirez-vous de votre riche expérience ?

E. B. - Le dirigeant doit impulser la démarche, donner les moyens, et procéder à un état des lieux avant de choisir des priorités d'action, selon la stratégie, le secteur, les clients... L'environnement n'en fait pas nécessairement partie. Notez aussi que valoriser les actions déjà menées peut être une priorité : communiquer change le regard des salariés, des clients, des riverains... et peut améliorer la relation ou le courant d'affaires.

S. L. - Dans une petite structure, je suggèrerais de s'appuyer sur un relais d'animation interne, issu des RH, de la Qualité... Un consultant peut s'avérer utile pour impulser la démarche, franchir les grandes étapes, réduire le temps d'analyse grâce à ses connaissances ou encore aider à répondre aux exigences RSE des clients.

France : les 3 types d'obligations de la Loi Grenelle II

- **Reporting RSE** audité pour les entreprises cotées et les SA, SCA > 500 personnes et de CA > 100M€. Conformément à une directive européenne, la cible sera élargie d'ici à 2017.
- **Bilan GES** tous les 3 ans, pour toutes les entités SIREN > 500 personnes.
- **Audit énergétique** annuel pour toutes les entités SIREN > 250 personnes.

PAPREC GROUP : une diversité emblématique

Depuis quand le Groupe Paprec est-il engagé dans une démarche RSE ?

Charles-Antoine Blanc - Mon Président, Jean-Luc Petithuguenin, est profondément humaniste. Depuis qu'il a créé l'entreprise en 1995, les valeurs de professionnalisme, d'entraide, de tolérance, qu'il n'a cessé de pratiquer et diffuser ont particulièrement développé le volet de la responsabilité sociale et sociétale. Le Groupe a ensuite avancé en s'appuyant sur le référentiel Global Reporting Initiative et créé une fonction de chargé de mission en charge de cette question.

Quelle est l'action RSE la plus emblématique de Paprec ?

C.-A. B. - Notre entreprise veut jouer un rôle citoyen large dans la dynamique locale, sociale et économique. En matière de responsabilité, notre marque de fabrique est son engagement dans la promotion de la diversité de nos salariés, dans des emplois pérennes car non délocalisables. Comme indiqué dans notre rapport de Développement Durable de 2013⁽¹⁾, nos 4 000 salariés, employés majoritairement en France, représentent 33 nationalités et 56 pays. Dans un métier pourtant difficile, nous sommes fiers d'atteindre 22% de femmes dans l'effectif.

Comment parvenez-vous à une telle diversité ?

C.-A. B. - Nous avons une politique de recrutement très ouverte, sans préjugés, sans clanisme ni sectarisme. Nous embauchons aussi bien

des seniors que des jeunes, des personnes très peu diplômées que surdiplômées, et handicapées. Nous trouvons dans cette diversité une richesse incomparable et une plus grande créativité.



Charles-Antoine Blanc,
Directeur Administratif et Financier

Est-ce cette diversité qui vous a conduit à formaliser une charte de laïcité ?

C.-A. B. - Notre diversité se retrouve bien sûr dans la religion. Pour éviter toute pression sur les non croyants et les croyants modérés, nous avons élaboré et soumis au vote des salariés une Charte de la laïcité et de la diversité : elle opère comme un règlement intérieur et est respectée.

Quels sont les retours bénéfiques de ces pratiques ?

C.-A. B. - Nos salariés (âge moyen 42 ans), ont en moyenne 9 ans d'ancienneté. Ajoutée à la fierté de contribuer à agir pour l'environnement par le recyclage, cette fidélité favorise l'adhésion au projet de l'entreprise, l'esprit d'équipe et la capitalisation des connaissances.

⁽¹⁾Voir www.paprec.com

- Métier : recyclage et valorisation déchets (6 M tonnes / an)
- Sites : plus de 100, en France et Suisse
- CA : 900 M€
- Effectif : 4 000
- Non cotée
- Référentiel : Global Reporting Initiative
- Prix RSE 2014 - Grand Prix National de la Laïcité 2014 - Trophée de la diversité



ROUTIN : premiers pas prudents

Depuis quand la société Routin est-elle engagée dans une démarche RSE ?

Cédric Donne - Notre engagement est très récent. Il est né d'une convergence de valeurs touchant à la responsabilité entre Routin et CM-CIC Investissement dont l'entrée au capital de l'entreprise, en 2012, a permis de donner un nouvel élan industriel et commercial. Notre philosophie : rendre à l'environnement ce qu'il nous donne. Pour le moment, nous ne communiquons pas sur le concept de RSE et nous ne visons ni label ni certification. Nous avons toutefois créé un poste de Responsable Qualité Environnement Sécurité et notre priorité consiste à réaliser des actions probantes.

Que rendez-vous à l'environnement ?

C. D. - Nous avons travaillé sur l'eau, une ressource clé pour nos process et produits : celle que nous utilisons, dans nos deux usines de Chambéry, est d'une excellente qualité car elle vient des montagnes proches et n'est altérée par aucun traitement. En 2014, nous avons investi 2,5M€ dans une unité de traitement des effluents par méthanisation : elle transforme biologiquement les résidus de sucre, autre ingrédient majeur des sirops, en méthane, lequel est recyclé dans le process en chauffant de la vapeur.

Quelle autre action porte déjà ses fruits ?

C. D. - Depuis le début de l'année, nos distributeurs adoptent nos bidons en PET que nous substituons progressivement à ceux en métal. Nous avons installé une ligne de 2M€ qui achève la fabrication de bidons à partir de préformes en PET peu encombrantes. Ce changement nous

permet de réduire de 80% le nombre de camions entrants avec les emballages vides et nous diminuons de 40% nos émissions de carbone ! Par ailleurs, ces emballages deux fois moins lourds améliorent les conditions de travail en usine et dans la distribution.



Cédric Donne, Directeur Industriel

Est-ce difficile d'engager des actions RSE ?

C. D. - Tant que l'on est en ligne avec la stratégie, ce n'est pas si difficile. Nous avons mesuré que nos premières transformations de type RSE sont également bénéfiques en termes économiques et d'image : les salariés ont une sensibilité naturelle à l'environnement et se mobilisent volontiers sur ces projets ; nous nous différencions positivement aux yeux des clients et des consommateurs ; enfin, les collectivités locales et les riverains découvrent qu'une entreprise industrielle peut avoir une conscience du bien général. Ce nouveau regard est appréciable !

- Métier : sirops (marques 1883, Routin)
- CA : 60 M€
- Sites : 2 en Savoie
- Effectif : 170
- Non cotée



BEL'M : à chacun son fil rouge éthique

Au sein du groupe Cetih, la démarche RSE ne concerne que l'activité Portes d'entrée et la marque Bel'm en particulier. Pourquoi ?



Yann Rolland, Président

Yann Rolland - Aujourd'hui une marque, Bel'm est la société la plus ancienne à l'origine du groupe Cetih récemment constitué. La démarche RSE de Bel'm, initiée voici 10 ans, a vocation à se déployer dans tout le groupe.

Pourquoi cette initiative RSE, pionnière à l'époque ?

Y.R. - Alors que le terme RSE n'existait pas, c'était un parti pris et nous avons développé la démarche RSE par paliers. En créant Bel'm il y a 20 ans, j'ai voulu que les doigts coupés ne soient plus une fatalité dans la menuiserie industrielle. Dans les années 2000, lorsque Green Peace a commencé à arraisonner les bateaux de bois tropicaux issus d'une exploitation non responsable, nous avons opté pour les bois certifiés FSC. Nous avons ensuite élargi le champ de nos actions RSE⁽¹⁾. Je veux dire que ma démarche n'est pas idéaliste mais juste responsable et que le respect des parties prenantes s'est avéré plus que compatible avec les performances de l'entreprise.

Des exemples de ce cercle vertueux ?

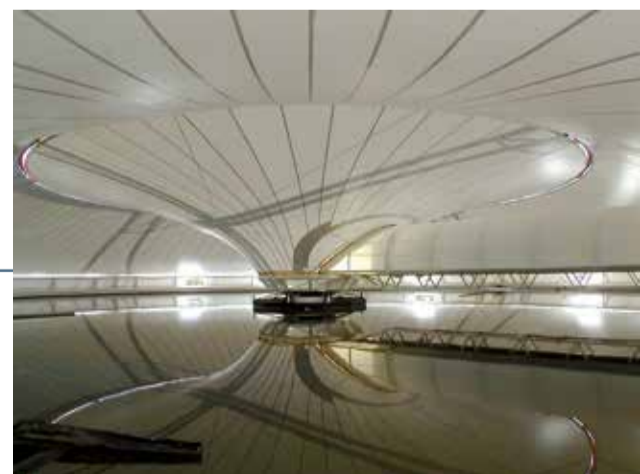
Y.R. - Tout l'enjeu est de transformer les contraintes en opportunités, sans dégrader le modèle économique. Ainsi, l'innovation de Bel'm est stimulée par l'éco-conception qui appelle un surcroît de créativité. Dans le registre social, le capital de l'entreprise a déjà été ouvert à 260 salariés : cette confiance a instauré entre nous une relation plus adulte et accentué encore l'engagement. La valeur, notamment immatérielle, de l'entreprise se développe avec un personnel fidèle, non conflictuel et en harmonie avec son environnement.

Des clés pour réussir sa démarche RSE ?

Y.R. - Seul un dirigeant sincère et convaincu peut instiller un état d'esprit durable dans toutes les fonctions de l'entreprise, après avoir bien identifié le fil rouge éthique propre à son métier. Pour que chacun se sente responsable de la RSE, je n'ai pas créé de service dédié. Après quelques années, nous avons formalisé des indicateurs et nommé un animateur qui fournit des outils et assure suivi et bilan. Enfin, ce n'est qu'en 2008 que nous avons sollicité les audits Vigeo et le label Lucie. Même si, au fil des ans, il devient plus difficile de continuer à progresser ou même de se maintenir, la volonté reste intacte car la RSE est une seconde nature !

⁽¹⁾ Voir rapport 2008-2012 sur www.belm.fr

- Métier : portes d'entrée maisons individuelles (Bel'm, Zilten, CID)
- Sites : 2 usines
- CA : 85M€
- Effectif : 570
- Non cotée
- Label Lucie
- Anime une Chaire RSE à l'Ecole Audencia (Nantes)



COMPAGNIE BIODIVERSITÉ : « Quand on a ouvert les yeux, on ne peut plus les fermer ! »

La passion des médecines naturelles vous a conduit à bâtir la Compagnie Biodiversité, depuis 1993. La RSE était donc inscrite dans l'ADN de votre entreprise dédiée aux produits naturels et bio ?

Charles Kloboukoff - Effectivement, l'entreprise relaie mon inclination au partage avec la nature et la société. Parce que la Compagnie Biodiversité puise dans la nature pour faire du bien aux humains, nous devons nous mettre à son service, à travers l'entreprise et en tant que citoyens.

Vos premiers engagements ont donc été environnementaux ?

C.K. - Oui. De conférences sur les interactions santé / nature en rencontres emblématiques - Yvon Chouinard, Pierre Rabhi, Philippe Desbrosses... -, ma prise de conscience a été progressive. J'ai acquis et partagé de nouveaux réflexes, et orienté la Compagnie Biodiversité vers les énergies propres, l'éco-conception des produits, des emballages et des lieux de travail... un premier bilan carbone en 2010 et un premier bilan énergétique en 2012.

Quelle est votre action la plus emblématique ?

C.K. - Depuis 2007, les sociétés du groupe adhèrent l'une après l'autre au « Club 1% pour la Planète »⁽¹⁾, avec un montant de près de 1M€ versé en 2015 ! Cet engagement de long terme est facteur de progrès, donc de différenciation, et donne un autre sens à notre travail.

Comment vous êtes-vous ouvert aux volets social et sociétal ?

C.K. - La notion de responsabilité devenant notre fil « vert », l'objectif de cohérence environnementale et sociétale s'est imposé : nos activités doivent également faire du bien à nos salariés et à notre entourage. La Compagnie Biodiversité s'est engagée dans une grande variété d'actions⁽²⁾ et, en 2013, année de ses 20 ans, elle a été la première entreprise française doublement labellisée Ecocert 26000 en RSE niveau Excellence et Ecocert Engagement Climat au siège social.

Comment choisissez-vous vos priorités RSE ?

C.K. - En 2000, nous avons ajouté un Comité Ethique à notre gouvernance. Garant des valeurs de l'entreprise, cet organe consultatif a un pouvoir d'influence et d'alerte, il dispose d'un droit de veto éthique et propose des orientations RSE.



Charles Kloboukoff, Président-fondateur de Léa Nature

Quel bilan tirez-vous de votre engagement ?

C.K. - La stimulation est telle que le retour sur investissement est indéniable pour l'entreprise, créant une fierté d'appartenance de nos collaborateurs et une grande fidélité de nos clients et consommateurs. Rechercher l'équilibre entre la performance et l'engagement est l'un des plus beaux chemins professionnels et je suis optimiste quand je vois cette conscience émerger chez des jeunes, talentueux et en quête d'un sens nouveau.

⁽¹⁾ Créé en 2001 : 1300 entreprises membres versent 1% de leur CA, reversé à des associations de préservation de l'environnement

⁽²⁾ Voir www.leanature.com



- Métier : produits biologiques et naturels
- Sites : 10 dont 8 agro-alimentaires en France
- CA 2015 estimé : 250 M€ dont 180 M€ pour Léa Nature
- Effectif : 1100
- Non cotée



- Labels
- Ecocert 26000 Excellence RSE
- Ecocert Engagement Climat

SERGE FERRARI : moteur RSE de la filière composites

Coté depuis 2014, le groupe Serge Ferrari a publié un premier rapport RSE⁽¹⁾, mais à quand remonte son engagement ?

Romain Ferrari - Le capital humain permet à notre entreprise patrimoniale de s'adapter plus aisément aux nouveaux enjeux que le capital technique. La RSE est donc une tradition. Nous avons établi ce rapport RSE pour être conformes à la loi, mais il est la première formalisation de pratiques qui ont des fondements historiques. Dans notre filière, nous avons toujours eu une approche partenariale, et sommes plus volontaristes depuis les années 1990 : nous réalisons déjà des analyses de cycle de vie pour nos produits, mais aussi pour les applications de nos clients. Aujourd'hui, nous assumons aussi bien nos avancées que le chemin qu'il reste à parcourir et sommes fiers d'appeler un chat un chat !

Quelles sont vos actions les plus emblématiques ?

R.F. - Serge Ferrari agit en amont et en aval du métier des matériaux composites. Les impacts environnementaux viennent surtout des fournisseurs de la chimie : nous en avons donc associé certains à notre dynamique RSE, comme Solvay avec qui nous avons développé pendant 10 ans une technologie de recyclage. Notre unité Texyloop, opérationnelle depuis 2008, est devenue une activité à part entière et traite déjà 2 millions de m² / an soit 1000 tonnes.

Et en aval ?

R.F. - Les organisateurs des JO de Londres 2012 avaient des ambitions « Green & Legacy ». Nous avons proposé une panoplie de solutions allant de la modularité de nos structures tendues, réutilisables en tout ou partie dans d'autres contextes, au recyclage des éléments démontés.

Comment associez-vous les salariés ?

R.F. - Nous avons sensibilisé les équipes directement concernées par nos actions - R&D et Ingénierie -, puis le personnel de production. Par exemple, alors que nos sites de fabrication sont parfois soumis à saisonnalité, l'activité de recyclage n'est pas soumise aux mêmes flux tendus et peut fonctionner de façon beaucoup plus souple : une partie des équipes de production se porte volontaire pour travailler parfois aux tâches de tri avant recyclage, un peu ingrates mais qui donnent du sens à nos métiers. Un effet secondaire bénéfique de cette souplesse est la suppression du chômage partiel en 2014.



Romain Ferrari, Directeur Général

Prochaines étapes ?

R.F. - Nous devons améliorer la collecte et la structuration des données RSE de nos nombreuses entités. Dans beaucoup de domaines, nos objectifs vont au-delà de la stricte conformité réglementaire : nous continuerons donc à proposer des solutions innovantes et à les promouvoir avec toute la pédagogie qu'elles requièrent.

⁽¹⁾ Voir www.sergeferrari.com



- Métier : matériaux composites souples
- Sites : 7 dont 1 de régénération des matières premières
- CA : 142M€ dans 80 pays
- Effectif : 605
- Cotée