

3,7

MILLIARDS D'EUROS

C'est le montant des marchés attribués par les entreprises publiques locales (EPL) auprès de 35.000 entreprises, dont 17.000 du secteur du BTP en 2015, selon les chiffres publiés par la fédération des EPL. Quant aux marchés obtenus par les EPL, ils proviennent en majorité du bloc communal (2,6 milliards d'euros) et des régions (2,5 milliards). Les EPL d'Ile-de-France noient, avec 22 marchés en moyenne, 1,5 fois plus de contrats que celles des autres régions.



Schneider Electric ferme Rectiphase

HAUTE-SAVOIE — La majorité de la centaine d'employés de Rectiphase, à Pringy, ont déclenché mercredi une grève pour protester contre la fermeture du site par Schneider Electric. Le groupe a décidé d'arrêter dans le monde la production d'appareils de compensation d'énergie réactive, une « erreur stratégique » pour la CFDT.

Le « roi de la baguette » Mecatherm mise sur le marché du pain de mie

GRAND EST

Le groupe alsacien est spécialisé dans la vente d'usines clés en main.

Principal marché visé : l'Asie, où une filiale a été créée à Bangkok.

Christian Lienhardt
— Correspondant à Strasbourg

La Thaïlande, les Philippines et l'Indonésie sont devenues les débouchés phares du premier constructeur européen d'équipements complets de boulangerie industrielle. Créée en 1964 près de Strasbourg, l'ancienne PME familiale longtempets cotée au Second Marché, aujourd'hui contrôlée par le groupe Wendel, accélère sa croissance grâce à Mecatoast, sa nouvelle ligne capable de produire 47 tonnes de pain de mie par jour. Jusque-là surtout connu pour ses équipements industriels de fabrication de baguettes, à un rythme de 12.000 à l'heure, Mecatherm élargit son horizon.



Mecatherm peut produire 47 tonnes de pain de mie par jour et 12.000 baguettes à l'heure. Photo J.-P. Reiland

« Nous venons de vendre les quatre premières lignes, nous avons le projet de concevoir et de développer de nouvelles lignes industrielles de production de burgers, puis de viennoiserie », indique Raymond Nogaël, responsable du marketing et du développement. L'irruption sur le marché de la biscotte est également récente avec l'installation d'un équipement industriel en Chine où

Mecatherm avait déjà livré une usine spécialement conçue pour produire, à grande échelle, des petits gâteaux chinois. En moyenne, ces marchés tournent autour de 2,5 millions d'euros. Mais, parfois, les commandes dépassent ce niveau, comme ce fut le cas pour l'Iran où Mecatherm a vendu quatre lignes de panification industrielle ou au Mozambique

que quatre autres lignes ont été financées l'an dernier grâce au premier crédit export de bpfiance. La progression très sensible du carnet de commandes a d'ailleurs conduit ce groupe, jusque-là présent à Barenbach et à Montliers (Maine-et-Loire), à se doter d'un second site industriel de 5.100 m² dans le Bas-Rhin, à Wisches, où sont assemblés les fours de cuisson et réalisés tous les contrôles qualité. Plus d'une centaine d'emplois ont été créés.

« Maintenance prédictive » Au total, le groupe présidé par Olivier Sergent compte 500 salariés et a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 96 millions d'euros, dont 85 % à l'international. A ce jour, Mecatherm a conçu, fabriqué et installé de par le monde plus de 750 lignes de panification industrielle, dont la plus petite transforme 700 kilos de pâtes à l'heure et la plus grande 5 tonnes à l'heure. Un parc que la firme gère en temps réel grâce à son service après-vente, chargé de la « maintenance prédictive » des équipements et de leur prise en main à distance, depuis Barenbach, en cas de panne. En outre, une équipe de globe-trotters du dépannage est prête à intervenir à tout moment. ■

Mahle Behr allège ses effectifs par accords de compétitivité réussis

L'accord signé chez l'équipementier prévoit des dons de RTT sur la base du volontariat.

Premier signataire, dès 2013, d'un accord de compétitivité en Alsace, le fabricant de systèmes de climatisation de Rouffach vient de remettre le couvert. Mais, contrairement à 2013 où les syndicats étaient unis, seuls l'Unsa et la CFE-CGC ont signé, début mai, un nouvel accord. Celui-ci prévoit, d'ici à 2020, une modulation salariale à +0,4 % par an au maximum, un

« don » de RTT sur la base du volontariat et le renoncement à deux jours accordés jusque-là en cas de fractionnement des périodes de congé.

En contrepartie, la direction a obtenu l'accord de sa maison mère allemande de Stuttgart de rapatrier trois contrats initialement destinés à l'usine tchèque du groupe. Dès lors, le plan social annoncé en janvier dernier a été revu à la baisse, avec un nombre de suppressions d'emplois qui tombe de 180 à 105, pour un effectif actuel de 869 personnes. Ces départs devraient, en principe, se faire sur la base du volontariat. De plus, l'Unsa considère que cet accord

préserve le pouvoir d'achat et évite, par la suite, des plans sociaux à répétition.

Accord réalisé par référendum

En revanche, la majorité des syndicats a rejeté l'accord, estimant, au contraire, qu'aucun engagement sur l'emploi n'existe au-delà de 2018 et que le précédent accord de 2013 avait été un « fiasco ». A l'époque, l'objectif de la direction était de réduire de 8 à 10 % les coûts de production du site pour gagner en compétitivité et sauver l'usine.

A l'issue de quatre mois de négociation, un référendum avait alors – à 66 % – avalisé l'accord de mainti-

en de l'emploi qui prévoyait un gel des salaires et l'abandon de cinq journées de RTT. Mais, selon le cadre réglementaire de 2013, encore fallait-il que chaque salarié donne son assentiment. Or 162 salariés sur 1.050 n'avaient pas suivi, préférant être licenciés pour bénéficier des indemnités légales, d'une prime fixe de 14.000 euros et d'autres dispositions de reclassement et d'aide à la mobilité. Du coup, l'équipementier automobile avait perdu plus de 15 % de ses effectifs, alors que l'amélioration de la compétitivité devait se traduire par l'apport de nouvelles charges de travail sur le site, ce qui ne fut pas le cas. ■

innovateurs

En 2016, Anaxago table sur 50 millions d'euros de fonds collectés



LA STRATÉGIE ANAXAGO

Date de création : 2012
Président et cofondateur : Joachim Dupont
Chiffre d'affaires : 1,8 million d'euros en 2015
Fonds collectés : 40 millions d'euros en 4 ans
Effectif : 25 personnes
Secteur : « crowdfunding »

Chantal Houzelle
chouzelle@lesechos.fr

Réglementé en France depuis le 1^{er} octobre 2014, le « crowdfunding », qui donne au grand public l'opportunité d'investir directement dans des projets novateurs, trouve sa place face au capital-risque dans le dispositif de financement de l'innovation dans l'Hexagone. A l'instar d'Anaxago, la première plate-forme de « crowdfund » qui, quatre ans après son lancement, dévoile ce vendredi son premier bilan chiffrant sa fulgurante montée en puissance. Lancé en septembre 2012 par trois cofondateurs et actionnaires majoritaires – Joachim Dupont, président, François Carbone, directeur des opérations, et Caroline Lamaud, directrice du marketing –, le site a commencé par une collecte somme toute modeste de 130.000 euros cette année-là, ne finançant qu'une seule entreprise, l'éditeur de logiciels Visimmo 3D.

Dès 2013, Anaxago décolle avec 2 millions d'euros de fonds réunis pour soutenir 7 entreprises innovantes, puis s'envole à 10 millions investis dans 20 projets en 2014 et à 20 millions dans 30 dossiers en 2015. Depuis le départ, la plate-forme est rentable avec un chiffre d'affaires qui a décollé de 150.000 euros à 1,8 million d'euros entre 2013 et 2015. Dans la même veine, son équipe s'est musclée autour du trio fondateur à 25 personnes, dont trois conseillers en investissement participatif (CIP), un statut agréé en 2014 par l'AMF. Sa croissance rapide ne repose pas uniquement sur le financement de l'innovation et ses

35 participations dans des entreprises de biotechnologies (GenePred, Acticor Biotech, Novolyze...) ou du numérique (PayPlug, Running Heroes, Flashgap...).

Depuis 2014, le pionnier français du financement participatif s'est construit un second pilier porteur en investissant l'immobilier, qui représente aujourd'hui 60 % de son activité. C'est dans ce secteur qu'Anaxago a enregistré sa transaction record avec 1,8 million d'euros mobilisés pour Kalithos en quarante jours. « C'est d'ailleurs grâce à ce promoteur que nous avons lancé cette nouvelle activité. Il est venu nous voir car il lui manquait 1,5 million d'euros pour boucler un projet. En analysant son dossier, on s'est rendu compte qu'il y avait un véritable business dans ce domaine », raconte Joachim Dupont.

« Aujourd'hui, nous avons financé la construction de 1.500 logements, mais nous n'avons pas la taille requise pour nous positionner sur les grands projets immobiliers », reconnaît le président. En quoi le processus d'investissement d'Anaxago diffère-t-il de celui d'un capital-risqueur ? « Notre approche est tout à fait similaire pour la sélection des dossiers et l'accompagnement des entrepreneurs, sans nous montrer intrusifs », explique Joachim Dupont.

30.000^e transaction

« En revanche, la décision ne revient pas à notre comité d'investissement, mais à la communauté d'Anaxago, qui compte 60.000 membres, dont 4.500 investisseurs actifs. Nous venons d'enregistrer notre 30.000^e transaction. Sur chacune, nous prélevons environ 7 % répartis entre les investisseurs et notre société. » Sur sa lancée, la plate-forme met les bouchées doubles cette année : « Nous visons de 45 à 50 millions de fonds collectés en 2016. Le premier trimestre est en ligne avec cet objectif, car on a investi 3 millions d'euros dans l'innovation et 8 millions dans l'immobilier », précise-t-il. D'autant plus que la récente annonce d'Emmanuel Macron, qui prévoit de relever le plafond des montants investis sur les plateformes de « crowdfunding », de 1 à 2,5 millions d'euros, permettra à Anaxago de se situer sur des seconds tours de table et des opérations de capital-développement. Quand cette mesure entrera-t-elle en vigueur ? « Le texte est avancé, il devrait passer d'ici à cet été », espère Joachim Dupont. ■



Lancé en septembre 2012, la plate-forme Anaxago a investi l'immobilier, qui représente 60 % de son activité. Photo DR

HISTOIRES D'AVENIR, AVEC bpfiance

SIRAIL : « UN GROUPE FRANÇAIS SUR LES RAILS »

Acteur majeur du câblage ferroviaire en Europe, la société Sirail, créée en 2007, est un sous-traitant de grands constructeurs tels que Bombardier, Siemens ou Alstom. En quelques mois, la société de 450 salariés basée à Crespin, dans les Hauts-de-France, a réuni ses quatre sites en holding sous le nom de Groupe Sirail, à la suite de plusieurs opérations effectuées entre décembre 2015 et janvier 2016 : acquisition à 100% de son sous-traitant tchèque (Sirail Tunisie SARL), rachat d'un concurrent allemand (Confecta GmbH) et création d'un deuxième site low coast en Slovaquie. « Nos clients se montrent très intéressés par notre nouvelle géographie. Nous accédons en effet à des marchés importants comme celui du réseau ferroviaire suisse, la SBB, et à une place de N°2 européen », explique le président du groupe, Olivier Piganeau. Pour mener à bien ces mutations, Sirail s'est joint

un partenaire extérieur : « Bpfiance a investi 3,2 millions d'euros à travers son Fonds Croissance Rail, sous la forme d'obligations convertibles, faisant montre d'une pro-activité en phase avec l'accélération de notre développement. » Grâce à son essor fulgurant, le potentiel de croissance interne entre 2017 et 2018 s'éleva à 15 millions d'euros par an. Et son chiffre d'affaires pro forma de 33 millions d'euros en 2015 devrait s'en trouver conforté. « Notre objectif de 45 millions de chiffre d'affaires en 2018 semble aujourd'hui très réaliste, là où il pouvait paraître ambitieux il y a peu. Nous avons pu nous appuyer sur le programme Accélérateur PME de Bpfiance, qui accompagne notre développement grâce à des outils et des expertises sur mesure, des séminaires de formation directement opérationnels et des modules de formation bâtis à partir de nos besoins spécifiques. »



Olivier Piganeau, PDG du Groupe Sirail.

Entrepreneurs, Bpfiance vous soutient en prêt et capital, contactez Bpfiance de votre région : bpfiance.fr