

Portraits d'entrepreneurs

ALEXANDRE

Deux étoiles sur le toit de la gastronomie

Michel Kayser, c'est avant tout un passionné rigoureux et entier et une cuisine de haut vol.

« *À défaut de lune, je vous offre mes étoiles* », sourit, aujourd'hui, le chef étoilé d'Alexandre. Au fil des saisons, deux étoiles lui ont été attribuées par les inspecteurs du Guide Michelin. La première, il y a presque trente ans. La seconde vingt ans plus tard. En 2009, il entre aussi dans le cercle fermé des relais Châteaux grands chefs cuisiniers. « *Tout cela, c'est la récompense d'un combat, de doutes perpétuels, de moments d'interrogation et de hantise, mais aujourd'hui, j'ai plus de certitudes que de doutes* », se confie Michel Kayser.

« *Ma cuisine est complexe, baignée par l'identité du coin avec les poissons et les coquillages de la Méditerranée, les asperges des sables, les pigeons des Costières. Elle va davantage à l'essentiel, les saveurs, le croquant, le moelleux, le chaud, le froid.* » Plus loin, il glisse aussi : « *La recette du succès de ma cuisine, c'est sa simplicité.* »

Aujourd'hui, le chiffre d'affaires de l'établissement enraciné sur les hauteurs des Costières, au carrefour d'un nœud de communication aux confins de trois régions, à deux pas de la plate-forme aéroportuaire de Nîmes Garons, est en progression : +30% avec la première étoile ; +20% avec l'attribution de la seconde. « *Depuis trois ans, le chiffre d'affaires stagne, mais on a développé la clientèle d'affaires et l'on a surtout élargi notre clientèle européenne. Économiquement, c'est parfois compliqué, mais la cuisine est un rêve et cela oblige sans cesse à puiser dans l'innovation.* » Jusqu'à toucher le Graal et attraper cette troisième étoile à laquelle il pense parfois.

AUCHAN

Auchan renforce son implantation logistique sur le territoire de Nîmes Métropole.

Trop à l'étroit sur sa zone aéroportuaire de Garons (18 000 m²) et les deux bâtiments de son « *poumon historique* » de Saint Césaire (50 000 m²), le groupe de distribution va s'installer en janvier 2018 sur la **nouvelle** zone d'activité Mitra de **Nîmes Métropole** et les communes de Saint-Gilles et Garons pour y implanter, dans un bâtiment de 56 000 m², une nouvelle plate-forme logistique. « *De 78 000 m² actuellement avec les 10 000 m² du site de Cap Delta loués pour une durée de deux ans, on passera à une surface de 106 000 m²* », se réjouit son directeur régional pour l'approvisionnement et la logistique André Pinson. Une façon de glisser qu'au cœur de la région sud, le territoire de Nîmes Métropole va devenir « *la plus grande plate-forme logistique du groupe de distribution en province* ».

De quoi permettre à Auchan de coller à sa nouvelle stratégie de régionalisation et de rapatrier à Nîmes sa logistique de produits non alimentaires jusque-là ancrée à Lyon. « *Cette activité additionnelle va permettre d'optimiser, dans une proximité géographique, le chargement de nos camions avec un trafic qui passera de 250 à 350 camions/jour sur le bassin nîmois, et de générer une moyenne de 95 salariés temps plein supplémentaires* », se projette André Pinson.

Actuellement, sa plate-forme logistique de produits de grande consommation pour l'alimentaire (450 salariés) dessert 33 hypermarchés et 28 Auchan Drives pour un périmètre de livraison compris entre Nice et Pau, Clermont-Ferrand et Macon.

BASTIDE, LE CONFORT MÉDICAL

Aux petits soins du "Grand âge"

L'accélération du vieillissement de la population, l'allongement de l'espérance de vie et l'augmentation des maladies chroniques comme le diabète, le cancer ou les plaies chroniques... , c'est là le cœur de métier du numéro deux français de l'assistance médicale à domicile.

Croissance interne ou externe avec le rachat récent du groupe suisse AFPM (CA : 10,5 M€), la société nîmoise, créée il y a quarante ans par son président Guy Bastide, concentre les deux tiers de son activité dans « *la fourniture de matériel médical pour les personnes âgées et l'équipement des maisons de retraite (110,8 M€)*, détaille son directeur général Vincent Bastide, le *dernier tiers concerne notre activité de prestataire de services dans l'assistance respiratoire (28,9 M€), la nutrition et la perfusion (31,4 M€)* ».

C'est dans cette complémentarité qu'il faut trouver les raisons de son succès économique. « *On a toujours eu une approche multidisciplinaire et une logique de prise en charge globale des patients* », observe Vincent Bastide.

Aujourd'hui, forte d'une dynamique de croissance de toutes ses activités et d'un réseau de 114 magasins (1 550 salariés), la société connaît des clignotants économiques résolument orientés au vert. Jusqu'à flirter en 2016 dans un marché très atomisé avec le seuil des 200 M€ d'un chiffre d'affaires en croissance de 12 %. « *Depuis quinze ans, on est sur une croissance organique annuelle de 8 % - 9 % légèrement supérieure à l'évolution de notre secteur d'activité, savourez Vincent Bastide. Maintenant il faut chercher à trouver un meilleur équilibre à nos deux activités, voire inverser les courbes par de la croissance externe.* »

CAUVIN

Leader de l'huile bio sur le marché de la grande distribution

C'est une belle histoire d'entreprise familiale enracinée sur le territoire de Nîmes Métropole. L'identité oléicole en bandoulière. « *On y est né et l'on s'est ancré sur ce territoire* », sourit son Président Directeur Général Serge Filhol.

Aujourd'hui, « *découvreur, sélectionneur, conditionneur et metteur en marché* », la PME commercialise 8 600 tonnes d'huile alimentaire pour un chiffre d'affaires de 26,5 M€. 60 % vont à la grande distribution, 29 % à l'industrie agroalimentaire et 4 % à l'industrie cosmétique. « *En un an, on est sur une croissance de 43 %, savourez Serge Filhol. La tendance pour 2016 est de 30 M€, avec un bénéfice de 2 % du chiffre d'affaires et l'on atteindra 38 M€ en 2018 pour une commercialisation de l'ordre de 12 500 tonnes.* »

Pourtant, en 2003, quand Serge Filhol rejoint l'entreprise, le chiffre d'affaires n'est que de 4 M€. « *Jusqu'à là on ne faisait commerce qu'avec l'industrie agroalimentaire. On a poussé les portes de la grande distribution avec les huiles de fruits à coque et le bio. On était alors des précurseurs.* »

Depuis, avec sa palette d'huiles et sa recherche de terroirs originaux, Cauvin est devenu la troisième marque d'huile sur le marché de la grande distribution et le numéro 1 sur le marché du bio. « *La grande distribution a permis notre essor, n'oublie pas Serge Filhol, on est devenu le gringo du café, on est sans cesse à la recherche du goût pour nos huiles, d'une identité et de l'innovation.* »

Dans trois mois, trop à l'étroit dans ses murs de la route de Saint-Gilles, l'huilier installera sa

nouvelle usine sur la nouvelle zone d'activité de Nîmes Métropole, Mitra, sur une superficie multipliée par presque trois.

CEZANNE THERMOFISHER

L'innovation dans le diagnostic médical

Née trois ans plus tôt, elle aurait tout naturellement dû grandir à Bagnols-sur-Cèze dans le Gard Rhodanien. Les inondations de 2002 de la Cèze ont brusquement bousculé sa trajectoire. Dévastée à 80 %, la société Cézanne s'installe alors sur le territoire de Nîmes Métropole. « *Son offre, via sa Société d'équipement (Senim), nous a séduits. Entre son ingénierie, sa maîtrise du foncier et son accompagnement, sa réactivité a été extraordinaire. En sept mois, la construction de nos bureaux et laboratoires (2 800 m²) était terminée* », n'a pas oublié son directeur Emmanuel Bois.

Installée depuis 2003 sur le parc scientifique Georges Besse, la société Cézanne est aujourd'hui un acteur reconnu dans le diagnostic médical automatisé, qu'il s'agisse des cancers, des dépistages prénatals, des maladies de la thyroïde ou des infections sévères comme les septicémies.

De par sa maîtrise de la biologie, de l'immunologie et de l'informatique, la société se différencie sur le marché mondial du diagnostic par « *une technologie d'analyses innovantes basées sur l'emploi de nouvelles molécules fluorescentes qui permet une précision plus pointue de ses tests.* » Pour cela, l'entreprise s'appuie sur les performances analytiques d'un automate « kryptor » qu'il a conçu et développé puis diffusé dans les laboratoires d'analyses médicales.

Aujourd'hui, Cézanne commercialise 11 millions de tests/an. Avec 4 millions de tests pour le seul dépistage prénatal comme la trisomie 21 et la pré-éclampsie, il est même le leader sur le marché d'Europe du Nord. « *Et l'on est aussi leader sur les hôpitaux européens avec 3 millions de tests sur la septicémie* », boucle Emmanuel Bois.

CLEAR CHANNEL

"Le média de la mobilité"

Elle a un nom anglais, of course, mais elle est aussi nîmoise. Clear Channel, entreprise d'affichage publicitaire, ponctue notre univers urbain (rues, transports en commun, parkings, centres commerciaux, etc.) de ses mobiliers publicitaires en juste prise avec leur temps.

Clear Channel développe de nouveaux services et de nouvelles technologies pour coller au comportement des consommateurs, plus mobiles et plus connectés que jamais. Elle les accompagne ainsi tout au long de leur journée, du domicile au point de vente.

À Nîmes, elle satisfait 52 % des annonces locales ! « *Clear Channel, c'est le média de la mobilité, le média de masse qui trouve son champ d'application dans un univers en pleine expansion* », affirme Alain de Grendel, Directeur Régional Méditerranée.

Toujours à la recherche d'un champ d'application, Clear Channel libère la créativité et l'audace des marques en repoussant les frontières de la communication extérieure : formats hors normes, électroluminescence, documents adhésifs, interactivité digitale, connexion mobile... afin de faire de chaque rencontre un moment inoubliable.

COSTIERES DE NIMES

L'expertise de Michel Hermet

« *On n'a pas à rougir des Châteauneuf-du-Pape* »

« *On est en Languedoc et les Costières de Nîmes, sous l'aile protectrice des vins de la Vallée du Rhône, restent encore trop dans l'anonymat. Maintenant, il faut foncer et davantage communiquer* » assure le président de l'Union de la Sommellerie française Michel Hermet, patron à Nîmes du Wine Bar.

Aujourd'hui, les Costières de Nîmes ont pourtant « *acquis leurs lettres de noblesse* ». Ils ont même trouvé « *derrière l'estampille du soleil, une véritable identité avec de la structure, une élégance de tanins patinés, un équilibre de fruits, de la finesse et de l'élégance* ».

Sur le marché intérieur avec la Grande Distribution et les cavistes, comme à l'export (33%), l'appellation a trouvé sa place. « *On est sur une valeur montante désormais invitée sur les tables des grands chefs français* » insiste Michel Hermet, *les rosés ont le vent en poupe et en rouges, il y a des cuvées extraordinaires comme la Bolda (100% mourvèdre) de Diane de Puymorin ou le Chambouletou (100% carignan) de Sylvain Boutée. À l'aveugle, je le dis haut et fort, il y a des grands Costières de Nîmes qui n'ont pas à rougir avec des Châteauneuf-du-Pape. Même typicité de sols, même terroir de galets roulés, même climat, mêmes cépages et le grenache comme colonne vertébrale* ».

À partir de là, « *une hiérarchie complexe ne s'impose pas, mais peut être une échelle mesurée de cru* » boucle Michel Hermet, persuadé qu'avec « *des locomotives pour tirer les wagons, les Costières de Nîmes ont encore un potentiel énorme à exploiter* ».

COVIAL UNI-VERT

Le leader européen de la salade bio

Créée il y a vingt-cinq ans pour commercialiser des fruits et des légumes de saison biologiques, la coopérative, propriété aujourd'hui d'une vingtaine de producteurs de fruits et légumes, est restée à taille humaine, mais a depuis trouvé son créneau.

« *En créant Uni-Vert, nous avons été des précurseurs du bio et l'on a fait notre place. Le bio ne représentait alors que 10 % de la production traditionnelle de notre coopérative Covial. Depuis, les courbes de production se sont inversées* », sourit le producteur et gérant d'Uni-Vert, Jérôme Chardon.

Aujourd'hui, l'agriculture biologique représente 90 % de la production cultivée à 80 %, sur le territoire de Nîmes Métropole, dans un rayon de 40 km autour de la commune de Saint-Gilles où sont réunis la station de conditionnement et les bureaux de commercialisation.

En chiffres, ce sont ainsi près de 7 000 tonnes de produits bio qui, chaque année, sont cultivées sur 150 ha de vergers et 100 ha de cultures de plein champ. Avec 6 millions de pieds de salade, Covial Uni-Vert est même devenue l'un des leaders européens de la salade bio pour un chiffre d'affaires global de 13 M€. 50 % sont vendus à l'export, 50 % sur le marché intérieur.

« *Notre croissance est à deux chiffres, de l'ordre de 10 %, mais elle est maîtrisée, glisse Jérôme Chardon, on produit bio, mais ce n'est pas qu'un mode de production. Derrière cette philosophie, on soigne la terre, on cherche à remettre en avant le goût, avec, par exemple, l'utilisation de variétés de tomates anciennes ou hybrides. Et puis, on crée de l'emploi et l'on va bientôt s'engager*

dans le commerce équitable. »

EXAVISION



M. Eric
NASCIMBEN -
Président -
Exavision

La haute technologie en milieux extrêmes

Exavision, c'est le Petit Poucet de la haute technologie. L'exploration et l'expertise télévisuelle en milieux extrêmes en faisant fi des fortes pressions (100 bars), des températures extrêmes (- 30 °C à + 400 °C), des chocs et des vibrations.

Pour cela, l'entreprise gardoise combine l'optronique, *« la rencontre de l'optique et de l'électronique »* et la mécatronique *« la combinaison de la mécanique, de l'électronique et de l'informatique »*, mais aussi les traitements numériques par logiciels. *« On fait de la haute couture et l'on a un vrai savoir-faire, savoure son président et fondateur Eric Nascimben, et au fonctionnel et à la performance technique, on intègre aussi du design. »*

Installée dès sa création à Milhaud, Exavision est née il y a vingt-six ans. Depuis, son chiffre d'affaires n'a jamais cessé de croître. *« Sur les quatre derniers exercices, il a bondi pour passer de 3 M€ à 7 M€, avec pour objectif de le consolider à 10 M€. »* 40 % touchent à l'export, 60 % au marché intérieur. Porté par sa quête d'innovation, le budget consacré à la recherche et au développement représente aujourd'hui 11 % de son chiffre d'affaires. *« Nos activités sont à fort degré d'innovation et le potentiel de l'entreprise est énorme, observe l'ingénieur électronicien, on pourrait multiplier par dix la taille de l'entreprise. »*

À sa création, l'activité de la PME était axée sur le seul nucléaire. Le temps a passé. Depuis, Exavision a diversifié son activité avec la défense et la sécurité intérieure.

FIC

La Dame de Fer

L'histoire de Fic (Fer, Industrie, Chauffage) démarre en 1964. Vingt ans plus tard, c'est une société en faillite que rachète Bernard Nouvel.

Aujourd'hui, Fic est l'un des distributeurs majeurs du Languedoc-Roussillon dans les secteurs de la fourniture industrielle acier et du chauffage sanitaire. Douze agences ont ouvert dans le Gard et les départements limitrophes, chacune reposant sur une équipe de techniciens, de conseillers et de cadres commerciaux.

« *La motivation du personnel a payé, Fic est leader en Languedoc-Roussillon sur le marché du sanitaire/chauffage et de la fourniture industrielle acier. La valeur de notre entreprise, ce sont les Hommes qui, année après année, nous ont incités à innover, à coller à la modernité* », avance Anne Nouvel-Owens, à qui son père a passé le flambeau en 2008.

Le groupe s'est diversifié dans les domaines du carrelage, de la serrurerie, des pompes à chaleur, des piscines, de la ferronnerie... Sans compter son commerce inter-entreprises de minerais et de métaux.

GRANIT NÉGOCE

Exportateur majeur de céréales

Devenue aujourd'hui, avec plusieurs millions de tonnes par an, un exportateur français majeur de céréales dans toute l'Europe occidentale et le pourtour méditerranéen, la société nîmoise Granit Négoce a trouvé sa voie chez les industriels et les transformateurs de céréales, tels les meuniers et les fabricants de pâtes.

Créée en 2000 et dirigée aujourd'hui par Nicolas Poyade, la petite société devient en 2008 l'une des filiales d'Axeréal. Groupe coopératif agricole et agroalimentaire, Axeréal collecte et commercialise des céréales et des oléo-protéagineux en France et à l'International mais, surtout, elle réunit quelque 13 000 agriculteurs autour d'une vision commune : valoriser et pérenniser durablement les productions agricoles afin de contribuer durablement à une offre alimentaire de qualité. Pari gagné...

LE LIVRE CLUB

L'éditeur a un futur

« *On est le dernier des Mohicans. Les foires aux livres en grandes et moyennes surfaces se sont réduites, mais on a toujours su compenser cette baisse des ventes et notre cœur de cible reste la grande distribution (60 %). À court terme, il y a un avenir pour l'édition papier. Aujourd'hui, le numérique ne lui fait pas d'ombre, assure le président et fondateur du Livre Club, Laurent Lecorre. Le livre neuf à prix réduit ne disparaîtra pas.* »

Depuis dix ans, sa société d'édition et de diffusion Le Livre Club (60 salariés) est leader sur le marché du livre neuf à prix réduit. Installée à Saint-Césaire sur deux plates-formes logistiques de 10 000 m², son chiffre d'affaires « *avoisine de façon linéaire les 12-13 M€* ». À hauteur de 50 % pour l'édition et de 50 % pour le rachat de stocks d'ouvrages en arrêt de commercialisation auprès des principales maisons d'édition.

Il y a cinq ans, il a su aussi repenser son modèle économique en rachetant tout le fonds d'édition et la marque Maxi-Livres avant de mettre la main, il y a deux ans, sur la maison d'édition italienne De Vecchi.

Chaque année, la société édite quatre millions d'ouvrages jeunesse (80 %), des livres d'activités, des coloriages, des livres autocollants, du tout carton pour les tout-petits, des livres puzzles et des premières encyclopédies, mais aussi des ouvrages grand public (20 %) pour une commercialisation globale de sept à huit millions d'ouvrages diffusés et distribués essentiellement en France et en Belgique.

PHYLOGÈNE

"Toujours une innovation d'avance"

Il aura fallu cette vilaine histoire de cheval à la place du bœuf dans un plat de lasagnes pour que l'opinion s'insurge contre le mensonge alimentaire !

De fait, Phylogène a démarré dans l'identification d'espèces dans les plats cuisinés, s'appuyant sur des techniques innovantes testées dans un incubateur de l'espace Innovation 2, subventionné par Nîmes Métropole, qui l'a aussi soutenue logistiquement sur le plan de la communication.

Elle est désormais experte dans la traque des allergies alimentaires. « *À la date de notre création, nous étions peu nombreux à avoir développé des tests ADN dans l'agroalimentaire. Ils se sont avérés essentiels dans notre investigation sur la viande de cheval* », explique Gilles Skorski, biochimiste/MBA de formation, PDG de la société gardoise Phylogène.

Ces aventures se sont développées dans d'autres domaines, mais toujours avec des passerelles technologiquement innovantes. Les évolutions de la spectrométrie de masse vers les grosses molécules ont trouvé des applications pour les allergènes, puis ont atteint les marchés de la pharmacie, de la cosmétique et de la nutrition. Ses applications visent à détecter les effets des médicaments, des produits de beauté et des compléments alimentaires. Les allergies croissent, les modes de lutte aussi !

PHYTOCONTROL

Passage au crible des denrées alimentaires

Installé depuis trois ans au cœur du parc scientifique Georges Besse II de Nîmes Métropole, le laboratoire d'analyses phyto-sanitaires traque dans les denrées alimentaires « *tous les contaminants chimiques organiques et microbiologiques* », observe son directeur, Mikaël Bresson.

Produits phytosanitaires, pesticides, métaux lourds, mycotoxines et OGM, tout est passé au crible. « *Aujourd'hui avec un chiffre d'affaires de 10 M€ en croissance annuelle d'au moins 10 % à 12 %, Phytocontrol (135 salariés) est le leader français dans le domaine des analyses phytosanitaires, pointe Mickaël Bresson, et d'ici trois ans, notre chiffre d'affaires sera multiplié par deux.* »

Pour accompagner cette croissance, 20 % à 25 % du chiffre d'affaires est réinvesti chaque année dans la recherche et le développement. « *C'est notre force pour coller aux attentes de toute la chaîne alimentaire, de la production agricole à la grande distribution en passant par l'industrie de la transformation alimentaire, assure-t-il. On investit sans cesse dans des méthodes innovantes et l'on utilise pour cela un matériel de haute technologie de pointe.* »

Tout cela encourage à se projeter à trois ans. « *On est dans le top cinq européen. L'idée est de devenir, d'ici 2020, le leader. On va aussi développer l'analyse globale multi-résidus médicamenteux dans les denrées alimentaires d'origine animale, avec l'acquisition d'une toute nouvelle technologie* », ne cache pas Mikaël Bresson. Un projet à 2 M€, générateur de 40 emplois supplémentaires.

PRIORITY 1 AIR RESCUE

Garons touche le ciel de l'international

En s'envolant vers une destinée internationale, l'aéroport de Garons ne joue pas la fille de l'air !

En attendant l'installation de la future Base aéronautique de la Sécurité civile (Basc), Priority 1 Air

Rescue y a fait atterrir sa filiale européenne.

Pour faire face à sa croissance importante, Priorité 1 Air Rescue a ouvert un centre de formation aux missions de recherche et de sauvetage pour y former préparer les équipages à des missions d'hélicoptère.

Une réussite internationale pour le territoire de Nîmes-Métropole car Priorité 1 Air Rescue a pour clients des opérateurs de recherche et de sauvetage du domaine civil et militaire, ainsi que d'autres agences du maintien de l'ordre, telles l'Armée de l'air, les gardes-côtes et les gardes aux frontières.

« C'est le lieu idéal pour nos clients européens, d'Afrique et du Moyen-Orient car il est accessible rapidement depuis l'aéroport de Paris-Charles-de-Gaulle et de Marseille », soutient Brad Matheson, président de Priorité 1 Air Rescue, qui énumère avec fierté le matériel installé sur place : simulateur virtuel d'hélicoptère, tour procédurale de treuillage, piscine, matériels et équipements de sauvetage.

PROTÉUS

"Plus novateur, tu meurs !"

Créée en 1998, Protéus (2,2 M€ de CA) fabrique des produits et des procédés bio-technologiques pour une grande variété de secteurs industriels de pointe : énergie, cosmétiques, traitement des eaux...

« Nous nous concentrons sur les succès de la R&D et des partenariats de la biotechnologie à un niveau élevé », affirme Juliette Martin, directrice générale de l'entreprise nîmoise qui exploite une plate-forme de technologie intégrée conçue pour élaborer des projets industriels.

Novatrice jusqu'au bout des ongles, l'équipe a mis au point des cocktails enzymatiques qui tuent un grand nombre de champignons aux effets négatifs, de nouveaux gènes bénéfiques à la création de plantes « nouvelle génération » pour la production d'énergie, des arômes et des parfums cosmétiques à partir de matières renouvelables et des enzymes pour contrôler l'apparition de mousse dans les stations de traitement des eaux.

Le challenge ? Doubler l'activité de la boîte d'ici deux ans. Protéus y court !

SABENA TECHNICS

Une maintenance... aérienne

Sabena Technics FNI, est le centre de réparation et de maintenance d'avions aussi bien civils que militaires sur l'aéroport de Garons, où elle dispose de 20 000 m² d'installations à la pointe de la modernité.

« Les activités de Nîmes-Garons sont orientées sur la maintenance lourde moyens et gros-porteurs, dont les avions ravitailleurs des Armées de l'air française et néerlandaise, ainsi que sur l'ingénierie et la logistique, précise Eric Le Goff, président de Sabena Technics.

Avec un potentiel humain de 400 personnes, c'est ici que nous procédons en hiver aux révisions des avions bombardiers d'eau.

Avec l'arrivée en 2017 de la Basc (Base aéronavale de Sécurité civile) basée jusqu'à présent à

Marignane, nous pourrions directement intervenir sur les Canadairs, les Trackers, les Beech et les Dash 8. Un bonus pour la région ! »

SAUR

"L'eau a des oreilles"

Loin le temps où l'on allait tâter les tuyaux d'eau à la main pour y déceler fuites et autres anomalies. La Saur, une ancêtre du traitement et de l'assainissement de l'eau sur le territoire de Nîmes Métropole, s'est mise au goût du jour en créant sur son site nîmois un CPO (Centre de pilotage opérationnel), animé par quelque 150 personnes, les « ordonnanceurs », capables de déceler à l'instant T tout problème sur les réseaux d'eau potable.

Face à leurs écrans géants dotés de capteurs connectés, ils sont prévenus de l'importance des débits et de la dégradation ou non de la qualité de l'eau.

Grâce à l'aide de start-up, la Saur peut maîtriser la gestion des ressources (rivières, barrages, forages) et intervenir rapidement sur les problèmes (fuites, obstructions).

Tout est fait pour que le consommateur ne soit pas impacté sur le prix du mètre cube. « *J'appelle ce processus "l'eau intelligente", précise Christophe Tanguy, directeur de la performance. L'innovation n'a de sens que si elle répond à un besoin.* »

SHERCO

La marque bouscule les grands fabricants

Il aura fallu beaucoup d'audace à Marc Teissier pour s'investir en 1998, en pleine crise économique, dans la création d'une entreprise.

Bonne pioche ! Aujourd'hui, Sherco est le deuxième producteur mondial de motos d'Enduro et de Trial.

La clé du succès ? L'introduction de l'injection électronique. « *En tout-terrain, nous avons bousculé les grands fabricants ! Aujourd'hui, les motos mises au point à Nîmes et à Barcelone visent les titres mondiaux* », se réjouit Marc Teissier. Et en effet, cette année le pilote australien Matthiew Phillips était en tête du championnat du monde sur l'une des motos fabriquées à Nîmes.

Une centaine de collaborateurs assurent la production de 3 000 motos d'Enduro, 2 000 de Trial et 1 250 d'engins 50 cc.

À quoi Sherco doit-elle sa réussite ? « *À l'audace, à l'innovation appliquée au développement des moteurs et du style, au savoir-faire, à notre vision des produits du futur...* » s'enthousiasme Marc Teissier.

SOULEIADO

L'innovation dans la tradition

Le centre-ville de Nîmes a retrouvé des couleurs depuis que les repreneurs de la marque ancestrale Souleiado y ont ouvert un espace de 400 m². Dans ce lieu mi-commerce mi-musée, on redécouvre ces imprimés uniques d'inspiration provençale nés en 1806 à Tarascon, mais revus et corrigés à la modernité !

Beau challenge engagé par Daniel Richard et son fils Stéphane qui ont repris la « vieille » affaire en 2009 en lui impulsant un esprit d'aujourd'hui. « *Nous avons relancé la machine... à coudre,* sourit Stéphane, *en impulsant l'innovation dans la tradition.* »

Maître des lieux, il a redonné vie à cette entreprise (qui compte parmi les quarante plus anciennes de France), en a repris les codes, l'éthique, en y impulsant la folie et l'excentricité.

Résultat ? Trois cents références par saison pour le prêt-à-porter hommes/femmes, les accessoires, le linge de maison, mais aussi les parfums et le maquillage, fabriqués en France.

Si Stéphane Richard devait caractériser l'ADN de son entreprise, il dirait : « *Écolo, insolente, rebelle, "attrapeuse" de rêves.* »

Source :



[Journal Métropole n°49](#)