

# 200

## CURRICULUM VITAE

La Fédération du BTP de Drôme et Ardèche cherche à développer la plate-forme Internet [www.emploi-btpdromeardèche.fr](http://www.emploi-btpdromeardèche.fr) qu'elle a créée en juin 2018 pour recruter du personnel. Le site a reçu plus de 200 CV et une cinquantaine d'offres

d'emploi, stages ou contrats d'apprentissage. « On a fait une enquête auprès de nos adhérents : 60 % de nos entreprises cherchent à recruter, et 70 % d'entre elles ont du mal à y arriver », a indiqué la Fédération à France Bleu.



AFP

## Isola 2000 : plus de menaces de grève

**PACA** Le personnel de la Société d'économie mixte (SEM) des cimes du Mercantour qui exploite le domaine de ski d'Isola 2000 a levé sa menace d'une grève illimitée la semaine prochaine suite à un accord avec son employeur garantissant une augmentation de 2,2 % des salaires de base et jusqu'à 250 euros de prime Macron.

# Maintenance aéronautique : Revima investit dans une usine en Thaïlande

## NORMANDIE

Revima démarre la construction d'une usine en Thaïlande et se prépare à faire entrer Ardian à son capital.

Claire Garnier

— Correspondante à Rouen

Une première usine hors de France, deux acquisitions et un changement d'actionnaire ! Les chantiers ne manquent pas pour Revima, le spécialiste de la maintenance et la réparation des trains d'atterrissage et des moteurs auxiliaires de puissance des avions, qui emploie 750 salariés. Vendredi 8 février, l'entreprise installée à Caudebec-en-Caux, entre Rouen et Le Havre (Seine-Maritime), a posé la première pierre d'une usine de 12.000 mètres carrés à Chonburi, en Thaïlande. Cette usine, qui doit être opérationnelle au premier trimestre 2020, aura vocation à assurer la révision et la réparation de trains d'atterrissage pour les Airbus A320 et les Boeing 737. « Nous faisons le choix de nous rapprocher de nos clients et d'investir en Asie, qui concentre l'essentiel de la croissance »,



Revima a annoncé l'acquisition de Chromalloy, spécialisé dans les réparations complexes de pièces de moteur et dans les revêtements de surface de haute technologie. Photo Revima

indique Olivier Legrand, président de Revima. L'industriel, qui a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de 290 millions d'euros, investit 30 millions de dollars dans cette usine.

Il poursuit aussi l'élargissement de ses compétences amorcé en 2017 avec une activité de négoce et de valorisation de pièces d'occasion. Lundi,

il a annoncé l'acquisition de Chromalloy, spécialisé dans les réparations complexes de pièces de moteur et dans les revêtements de surface de haute technologie. Cette PME installée à Saint-Ouen-l'Aumône dans le Val-d'Oise, avec 80 salariés, maîtrise en outre la réparation par impression 3D (addition de matière par

laser). « L'acquisition de Chromalloy nous apporte des compétences que nous n'avions pas. Elles vont nous permettre de proposer des prestations à plus haute valeur ajoutée », souligne Olivier Legrand.

## Changement d'actionnaire majoritaire

Revima va, en outre, ajouter une corde à son arc – la maintenance prédictive – avec l'acquisition de la start-up de Toulouse Flight Watching. « Nous allons pouvoir proposer à nos clients – les compagnies aériennes – une offre de services renforcée autour de la maintenance prédictive, ce qui est un service complémentaire à notre métier de réparateur », note le dirigeant.

Porté par une très forte croissance (+ 40 % du chiffre d'affaires entre 2016 et 2018), Revima est entré en négociations exclusives avec Ardian, l'un des plus gros fonds européens d'investissement privé (80 milliards d'actifs). Ce dernier prévoit d'acquiescer une participation majoritaire dans Revima. Aujourd'hui majoritaire, Argos Wityu devrait réinvestir au capital, aux côtés du management et du personnel. 75 % des salariés sont entrés au capital de l'entreprise, via un fonds commun de placement d'entreprise. ■

# Le chauffagiste alsacien Aterno repris par Meeschaert Capital Partners

## GRAND EST

Le fonds a pris une part majoritaire de l'entreprise alsacienne Aterno.

Hélène David

— Correspondante à Strasbourg

Le fonds Meeschaert Capital Partners a annoncé l'acquisition d'une large majorité du capital de l'entreprise alsacienne Aterno, spécialisée

dans la conception, la fabrication, la commercialisation et l'installation de solutions d'efficacité énergétique. L'entreprise, qui affiche un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros, était jusqu'ici détenue par le fonds Orfite, qui s'est désengagé. « Si la société a des besoins d'investissement, nous serons là. Nous souhaitons accélérer la croissance de l'entreprise », affirme Hervé Fonta, président de Meeschaert Capital Partners.

L'entreprise, qui emploie environ 230 personnes, entend se positionner sur de nouveaux marchés européens et déployer des offres en

matière d'autoconsommation et de systèmes d'économie d'énergie.

## Solutions d'autoconsommation

D'une activité historique basée sur la commercialisation de radiateurs électriques à inertie – avec une maîtrise de la conception à l'installation – Aterno a fait évoluer son offre vers la commercialisation de solutions d'efficacité et de maîtrise énergétique. Il s'est positionné sur le marché de l'énergie solaire en proposant aux particuliers des solutions d'autoconsommation énergétique permettant la revente du surplus

produit. « Nous avons de grandes ambitions sur des innovations qui doivent sortir, en matière d'autoconsommation, de domotique, de systèmes d'économie d'énergie », explique Thierry Fallard, président de l'entreprise, pour lequel le contexte de hausse de prix de l'électricité conduit à ce développement stratégique.

Fondé en 1993, Aterno, dont le siège social est situé à Entzheim (Bas-Rhin), dispose d'un site de production à Thann (Haut-Rhin). Il est aujourd'hui présent sur les marchés français et belge via un portefeuille d'environ 300.000 clients particuliers. ■

# Convers revisite le télémarketing

## LA PME À SUIVRE PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Effectif : 200 salariés  
Chiffre d'affaires : 6,5 millions  
Activité : télémarketing

Christiane Navas

— Correspondante à Nice

La région Ile-de-France vient de rejoindre les donneurs d'ordre qui font confiance à Convers. Plateforme de télémarketing, cette entreprise niçoise surfe sur une notoriété conquise sur la scène médiatique pour ses bonnes pratiques dans le management des équipes. Après avoir inventé « le contrat de travail à

temps convenu », qui permet à chaque salarié de choisir deux fois par an la durée de son temps de travail et de réaménager chaque mois ses horaires, elle s'est lancée dans la démarche « d'entreprise libérante ».

## Un turnover qui ne dépasse pas 3 % des effectifs

Objectif, permettre aux téléopérateurs de sortir d'un cadre figé, peu motivant. Ils peuvent par exemple adapter les scripts fournis par les clients lors d'une campagne de télémarketing afin de les moduler selon les interlocuteurs. « Nos donneurs d'ordre étaient très réticents au départ, les bons résultats obtenus les ont convaincus », explique Philippe de Gibon, le PDG. Il investit pour cela dans la formation, avec des budgets qui sont 2,5 fois supérieurs

aux obligations légales et pratique une politique salariale attractive.

Créer un centre d'appels à Nice, sur la promenade des Anglais face à la Grande Bleue et au parc Phoenix, relevait déjà du défi il y a vingt ans. Philippe de Gibon et ses trois associés ont tenu bon et prouvé que, malgré la concurrence des centres d'appels délocalisés dans les pays à bas coût de main-d'œuvre, ils pouvaient tenir le cap.

Convers, qui réalise 6,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, emploie 200 salariés avec un turnover qui ne dépasse pas 3 % des effectifs contre une moyenne de 30 % dans le secteur. Pour fidéliser ses équipes, Convers a misé sur les plus de 50 ans, près du tiers de l'effectif, et les mères de famille en quête d'un retour à l'emploi tout en pouvant

aménager leurs horaires en fonction de leurs obligations familiales. « Nous avons choisi de manager les contraintes plutôt que de les subir », analyse Philippe de Gibon.

## Projet d'extension

Les clients, essentiellement des grands comptes, notamment dans le secteur de l'énergie et des télécoms, ont été fidélisés par les performances obtenues. Le fondateur de Convers, devenu membre du comité d'orientation de l'Institut national de la relation client, travaille aujourd'hui sur les certifications « afin de faire de la relation client un vrai métier avec des formations dédiées ». Et pour faire face à la croissance de l'entreprise, un projet d'extension du site niçois est sur les rails. ■

# innovateurs

## Agriloops crée la première ferme expérimentale de gambas en France



DR

## LE PROJET AGRILOOPS

Date de création : 2016

Fondateurs : Jérémie Cognard (à gauche) et Romain Vandame

Effectif : 7 personnes

Secteur : aquaponie

Stanislas du Guerny

— Correspondant à Rennes

Ce sera une première en France dans le domaine de l'aquaponie, qui consiste à élever des poissons tout en produisant des légumes. Les fondateurs d'Agriloops, Romain Vandame, et son associé, Jérémie Cognard, ingénieurs agronomes, viennent de réunir 1,4 million d'euros auprès d'Oghi, de BNP Paribas Développement et de business angels pour créer une ferme pilote dédiée à l'élevage de gambas. Les eaux résiduelles seront filtrées et utilisées pour la production hors sol de tomates et de salades de type mesclun. « Répartis sur 30 mètres carrés, les 4 bassins de 1 mètre de profondeur, installés dans les espaces de

l'Agrocampus, à Rennes, seront opérationnels dans quelques semaines, précise Jérémie Cognard. L'objectif est d'y élever pendant six mois des crevettes juvéniles pour produire un premier lot composé de plusieurs centaines de kilos de gambas. »

La Station biologique de Roscoff, qui dépend du CNRS, a accompagné l'entreprise pour la mise au point de sa technologie. L'eau sera salée à partir d'un subtil dosage pour recréer les conditions d'un élevage en mer. Le dispositif sera complété par la culture de légumes, dont la croissance sera favorisée par les nutriments liquides produits par les crevettes.

## Sans antibiotiques

Elles seront nourries avec des protéines animales et végétales, fournies notamment par le groupe Le Guouessant. L'ambition d'Agriloops est de produire des gambas sans antibiotiques, ce qui nécessitera une surveillance sanitaire stricte grâce à l'installation de capteurs connectés dans les bassins.

Les gambas adultes – 30 grammes pièce – seront mises à mort par choc thermique à froid puis vendues fraîches, dans un premier temps à la restauration. « Nos produits de haut de gamme seront proposés à un prix proche de celui des gambas bio de Madagascar », ajoute-t-il. Elles sont vendues plus de 50 euros le kilo. En 2020, Agriloops espère pouvoir investir dans une ferme de capacité supérieure. ■

## A Besançon, une équipe de l'EFS progresse dans le traitement de la leucémie



DR

## LE PROJET EFS

Monique Clémens

— Correspondante à Besançon

Dans le traitement des cancers par la technologie prometteuse des CAR-T Cells, qui associe une cellule tueuse, le lymphocyte, à un anticorps capable de reconnaître les cellules cancéreuses, une équipe de l'Unité mixte de recherche Inserm-EFS-université de Franche-Comté qui est spécialisée dans le développement de médicaments innovants, vient d'apporter la preuve de concept d'une approche originale. « A Besançon, nous sommes habitués depuis longtemps à manipuler le génome et nous avons ciblé quelque chose auquel personne n'avait pensé avant : une protéine associée au récepteur IL-1, appelée ILIRAP », explique le docteur Christophe Ferrand, qui a piloté ces travaux avec la docteure Marina Deschamps. « Une cellule normale n'exprime pas cette protéine, con-

traitement à une cellule cancéreuse. D'où l'intérêt d'aller chercher ce marqueur », poursuit-il. Avec cette stratégie de ciblage de la protéine ILIRAP, les CAR-T Cells ont démontré in vitro leur capacité à tuer seulement les cellules leucémiques, avec une toxicité moindre sur les tissus sains, et in vivo à éliminer des tumeurs implantées dans des souris « humanisées ».

## De 1,5 à 2 millions

Un brevet a été déposé et la preuve de concept a fait l'objet d'une publication, en février, dans la revue américaine « Cancer Research ». Cette équipe académique espère ainsi contribuer à combler le retard français dans le domaine de l'immunothérapie sur lequel les Américains et les Chinois investissent massivement. La seconde étape de ce projet de recherche a commencé pour passer à l'étude clinique avec des cellules administrables aux patients. Elle devrait nécessiter 1,5 à 2 millions d'euros de financement pour préparer le changement d'échelle, c'est-à-dire la production en salle blanche de poches stériles sur la plate-forme de médicaments de thérapie innovante inaugurée par l'Établissement français du sang de Besançon, fin 2015. A ce stade de l'industrialisation, le défi consistera à viser un coût de traitement « raisonnable » comparé aux 375.000 dollars, la dose actuelle aux États-Unis. ■