

# supplément développement



## La Sem, outil de développement économique des territoires

Agence de développement économique, animateur, accompagnateur d'implantation d'entreprises, chargée d'opérations de technopoles, la Sem est un outil du développement des collectivités et peut donc constituer un trait d'union fort entre les élus devant gérer le développement de leurs territoires et les entreprises ayant des préoccupations de développement et d'implantation.

Dans de nombreux départements, la Sem d'aménagement est le principal pourvoyeur de terrains à vocation d'activité. Parcs technologiques, hôtels d'activités, pépinières d'entreprises sont souvent réalisés et animés par des Sem : la technopole de Sophia Antipolis, le pôle tertiaire d'Euralille, la cité de l'image Magélis à Angoulême sont quelques témoignages du savoir-faire et de la capacité d'innovation des Sem.

La loi du 2 janvier 2002 réformant le statut des sociétés d'économie mixte permet désormais aux collectivités locales de leur accorder des subventions ou des avances destinées à des programmes d'intérêt général liés à la promotion économique du territoire ou à la gestion de services communs aux entreprises. Par ailleurs, la loi du 13 août 2004 relative aux libertés et responsabilités locales a modifié la répartition des compétences de développement économique entre les différentes collectivités et a ouvert des perspectives pour les Sem.

Ces dispositions ont encore renforcé le rôle économique des Sem, avec de nombreuses créations en 2004-2005. Lors d'un recensement effectué en 2005, quatre-vingt-trois sociétés déclarent que le développement économique constitue leur activité principale et la quasi-totalité des Sem d'aménagement le déclare en activité secondaire : une raison qui a décidé la Fédération à créer une commission développement économique et un club pour favoriser réflexions et échanges d'expériences.

Parmi les nouvelles venues, citons la Sem Route des Lasers en Gironde pour favoriser l'implantation de sociétés autour du projet de Laser Mégajoule, la Sem Minatec à Grenoble pour le soutien à la création d'entreprises dans le domaine des nanotechnologies et la Sem Nicephore Cité à Chalon-sur-Saône pour le développement d'un pôle spécialisé dans les technologies numériques.

Par ailleurs, de nouvelles compétences vont être progressivement transférées par l'Etat en matière d'infrastructures portuaires et aéroportuaires, compétences qui ont un impact déterminant. La Fédération va donc multiplier les contacts avec les collectivités locales pour démontrer les avantages du mode de gestion Sem.

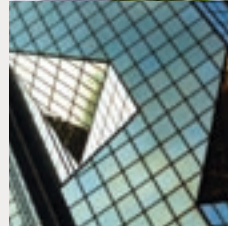
Jean-Pierre Schosteck,  
Président de la Commission développement économique  
de la Fédération des Sem



### Acman/Action 70

Un équipementier de vestiaires sur les bancs de la réussite

page III



### AGF/CPCU (Compagnie Parisienne de Chauffage Urbain)

La protection environnementale monte dans les tours

page II

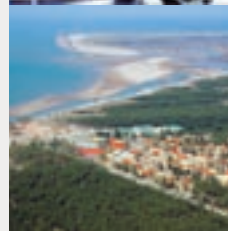


### Alpex Protection/SEDL

(Société d'équipement de la Loire)

Un peu d'intelligence dans les tissus

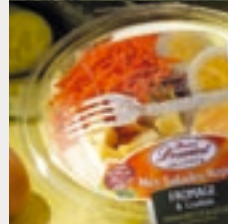
page III



### Club Med/Sem Pat 17

Le Club Med invite la Sem au village

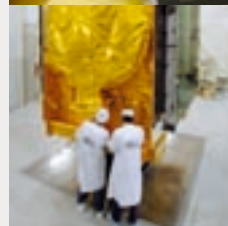
page IV



### Daniel Dessaint traiteur/Vendée Expansion

Un traiteur référencé dans la grande distribution

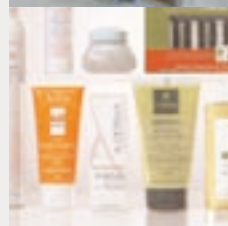
page IV



### EADS Astrium/Semecell

Voir et faire connaître l'espace

page V

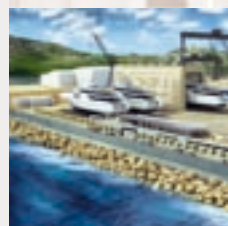


### Laboratoires Pierre Fabre/

Intermédiasud

De la santé à la beauté

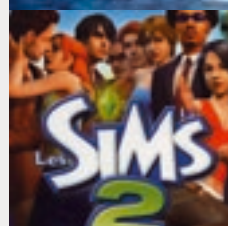
page VI



### Monaco Marine/Semidep

Un souffle d'air frais pour La Ciotat

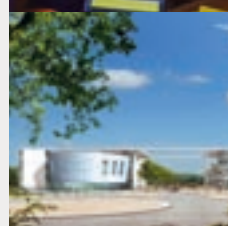
page VI



### Odyssée Interactive/Seba 15

Les atouts du village entreprises d'Aurillac

page VII



### Philips/Normandie Aménagement

Ouverture d'un campus à Caen

page VIII

Sem mag' ouvre les colonnes à dix entreprises  
qui ont choisi les Sem comme partenaires économiques.

(suite de la page I)



## AGF/CPCU (Compagnie Parisienne de Chauffage Urbain)

### La protection environnementale monte dans les tours

Acteur incontournable du domaine de l'assurance, les AGF adhèrent au CAC 40 et affichent un chiffre d'affaires de 17,3 milliards d'euros en 2004. Les AGF ont rejoint le groupe Allianz en 1997.

Avec 32 000 professionnels à travers le monde, dont 16 500 en France, la compagnie dispose d'un parc immobilier important d'environ 1,5 million de m<sup>2</sup>, soit 300 immeubles implantés majoritairement sur Paris et sa région. Ce capital constitue une garantie solide pour la société.

Le groupe s'est lancé depuis plusieurs années dans une politique de développement durable ; la diminution de la pollution et l'optimisation des consommations d'énergie font donc partie des objectifs prioritaires. Patrick Stekelorom, responsable des achats de travaux, énergie et maintenance immobilière, explique : « *Chaque année, nous publions un rapport "Développement durable" qui fait notamment état des émissions globales de CO<sup>2</sup> pour l'ensemble de nos activités, dont le chauffage de nos locaux* ». Le raccordement d'une partie des immeubles au réseau de chauffage urbain géré par la Compagnie Parisienne de Chauffage Urbain (CPCU) contribue aux bons résultats des AGF en termes de protection de l'environnement. « *CPCU est un élément important dans notre politique énergétique même si ce n'est pas le seul fournisseur d'énergie* », souligne Patrick Stekelorom.

Depuis trois ans, les consommations d'énergie diminuent grâce à une meilleure maîtrise technique des immeubles ; à la mise en œuvre de chaudières plus performantes dans le cadre d'opérations de rénovation et à l'élimination progressive de l'énergie fuel à laquelle se substitue notamment le raccordement au réseau CPCU. Une quarantaine d'immeubles parisiens sont

aujourd'hui chauffés par la Sem parisienne. Un accord a été signé le 1<sup>er</sup> janvier 2005 stipulant que partout où les AGF envisagent la rénovation d'une chaudière dans un établissement à proximité du réseau, CPCU est consul-

**«CPCU est un élément important dans notre politique énergétique, même si ce n'est pas le seul fournisseur d'énergie».**

*Patrick Stekelorom, responsable des achats de travaux, énergie et maintenance immobilière*

tée pour étudier au meilleur coût la possibilité d'un raccordement. En outre, les AGF se montrent attentives aux engagements de leurs fournisseurs vis-à-vis de la norme environnementale Iso 14001. CPCU dont les installations sont certifiées par cette norme répond ainsi aux exigences de l'assureur, lequel

est notamment retenu sur les principaux indices boursiers en développement durable (DJSI à New-York, FTSE 4 GOOD à Londres et ASPI à Paris).

Pour poursuivre dans cette voie, les AGF ont décidé d'adopter les préconisations du label Haute Qualité Environnementale (HQE), décerné à l'origine aux immeubles neufs. Quatorze critères sont pris en compte, dont la consommation d'énergie et le respect de l'environnement. Dans cet esprit, la rénovation d'un immeuble de 30 000 m<sup>2</sup> est en cours d'étude à Paris. Un pari sur l'avenir comme le souligne notre interlocuteur « *Si ces opérations génèrent un surcoût initial de 4 à 5 %, nous sommes persuadés que les exigences accrues en matière de protection environnementale nous donneront raison. Le label HQE apportera une vraie plus value à nos immeubles* ». De l'art de marier intelligemment enjeux sociétaux et gestion économique.



## Acman/Action 70

### Un équipementier de vestiaires sur les bancs de la réussite

La société Acman fondée en 1955, filiale de la holding ABEO, dont elle partage aujourd'hui les locaux à Rioz (70), a fait de l'équipement de sport et de loisirs pour les collectivités (établissements scolaires, gymnases, salles de sports, etc.) sa spécialité.

Le groupe ne cesse de se développer par le truchement notamment de marques comme Gymnova, leader mondial des équipements de gymnastique, présent aux mondiaux de gymnastique en 2006 au Danemark, et de



GES qui équipe les salles de basket des championnats de France Pro A et B. Acman, qui est passé de 60 à 100 salariés, réalise une belle progression et affiche un CA de 13 millions d'euros pour l'exercice 2004.

En 1999, la société envisage une restructuration de son implantation. Elle se rapproche d'Action 70, Sem du

**«Le partenariat avec Action 70 est précieux. Nous savons que nous pouvons compter sur eux pour envisager un projet de développement immobilier.»**

Olivier Estèves, président-directeur général d'ABEO

conseil général de la Haute-Saône, chargée du développement notamment de la zone d'activités de Rioz la Charrière, à une vingtaine de kilomètres de Besançon et Vesoul. Olivier Estèves, président-directeur général d'ABEO explique : «A la fin des années 90, nous étions concentrés sur l'aménagement de vestiaires. Le siège de nos activités était établi à Besançon et l'unité de production à Vesoul. Dans une phase de forte croissance, nous nous sommes heurtés aux limites de nos locaux. Comment faire ? Agrandir chaque site ? Regrouper nos activités ? C'est cette dernière solution que nous avons retenue». Trois lieux sont identifiés. Des contacts sont établis dans le Doubs et en Haute-Saône avec des agences de développement économique. Action 70 propose à Acman

de venir s'implanter sur la ZA de Rioz. «Ils nous ont informés de la création de cette zone d'activités, alors au stade embryonnaire et nous offraient l'opportunité de bénéficier d'une surface au sol de 4000 m<sup>2</sup> répondant à nos besoins», relate Olivier Estèves. Eligible aux aides européennes, la future ZA ne manquait pas d'atouts. Acman accepte. Action 70 mandate un architecte et un économiste de la construction qui définissent un projet soumis à la société. Action 70, propriétaire des murs loue les locaux à Acman. Olivier Estèves se félicite de la rapidité avec laquelle s'est concrétisé le projet. «Nous avons intégré les locaux en milieu d'année 2000. Les délais de construction ont été tenus grâce au savoir-faire d'Action 70 dans la gestion des équipes et à une conjoncture favorable».



Depuis, une extension a été réalisée, portant la surface à 6 000 m<sup>2</sup>. Action 70 s'est chargée des négociations avec le propriétaire d'un champ voisin. Une nouvelle extension a ensuite été envisagée. «Le projet n'a pas abouti, mais il témoigne de la relation entretenue entre la Sem et Acman. Ce partenariat est précieux. Nous savons que nous pouvons compter sur eux pour envisager un projet de développement immobilier». Le potentiel de croissance d'ABEO laisse entrevoir un possible remodelage des locaux pour abriter les activités administratives et de gestion du groupe. Et Olivier Estèves de conclure : «Le marché des équipements sportifs est en pleine expansion. Un élargissement du périmètre de nos activités n'est pas exclu».

## Alpex Protection/SEDL

### Un peu d'intelligence dans les tissus

La jeune société Alpex Protection, née à Saint-Chamond, dans la Loire, en 1999, a tiré le bon fil. Sa spécialité ? Les tissus de haute technologie aux propriétés imper-respirantes réalisés par contrecollage (association de multiples supports) et/ou traitement de la face extérieure du tissu (traitement déperlant).

Concrètement, une fibre textile est recouverte d'une membrane plastique laissant passer la vapeur d'eau tout en stoppant la pluie. Les sportifs, l'armée, la police nationale, le monde médical, etc., nombreux sont les secteurs intéressés par ces vêtements que l'on dit intelligents. Les trois anciens salariés de DPTL (fabriquant notamment le tissu des bateaux Zodiac) ont eu le nez creux en rachetant à leur entreprise, lors de l'acquisition de cette dernière par un groupe américain, la marque Alpex, pour voler de leurs propres ailes.

Pour implanter ses nouveaux locaux, la société se tourne vers la SEDL (Société d'équipement du département de la Loire), experte dans l'aménagement et le développement de zones d'accueil économique. La Sem loue à Alpex Protection des locaux dont elle s'est portée acquéreur. Hervé Tiberghien, l'un des trois fondateurs d'Alpex Protection revient sur ce partenariat : «Cinq ans après, on peut dire que cela a été une réussite. Nous avons eu de nombreux contacts avec la Sem en disposant à chaque fois d'un "guichet" pour les différents aspects du projet – financiers, immobiliers, administratifs, etc. Grâce à un solide plan de financement concocté avec la Sem, Alpex Protection a pu bien vivre dès les premières années de son installation», souligne son dirigeant, Hervé Tiberghien.

Sollicitée pour reprendre une entreprise de contrecollage technique positionnée sur un secteur d'activité différent, Alpex Protection s'est heurtée à l'exiguïté de ses propres locaux pour accueillir une nouvelle entité faisant travailler 20 personnes. La SEDL, ne pouvant proposer de location, n'a envisagé rien de moins que la construction d'un nouveau bâtiment. «L'aide apportée par la Sem nous a été précieuse. Etant dans une forte période de croissance, il nous était difficile de consacrer beaucoup d'énergie pour résoudre les problèmes



liés au rachat de l'entreprise. Nous vivons dans un monde industriel dur où il est difficile d'exister sans un soutien de l'environnement économique local», souligne le directeur général de l'entreprise courmaudaise. Tout s'est passé très vite. SEDL a identifié un terrain sur la zone industrielle qu'elle gère, fait réaliser un chiffrage du projet et monter le dossier pour obtenir les subventions régionales. Appel d'offres, suivi de chantier, réception

etc., la SEDL a été présente durant toute l'opération. «Nous n'aurions pu gérer ce projet nous mêmes», recon-

**«Grâce à un solide plan de financement concocté avec la Sem, Alpex Protection a pu bien vivre dès les premières années de son installation.»**

Hervé Tiberghien, co-fondateur d'Alpex Protection

naît Hervé Tiberghien. «Il s'agit typiquement du genre de collaboration dont ne peut se passer». Le développement d'Alpex Protection, qui compte aujourd'hui 35 personnes génère en retour une manne fiscale en terme de taxe professionnelle intéressante pour la commune. Un partenariat gagnant-gagnant.



## Le Club Med invite la SemPat 17 au village

Est-il encore utile de présenter le Club Med, ses quelque 100 villages et ses légendaires GO (gentils organisateurs)? Nous noterons cependant que le leader mondial du village vacances affiche un chiffre d'affaires de 1,4 milliard d'euros pour 2004 auxquels s'ajoutent près de 300 millions dégagés par Jet tour, la branche tour-opérateur de la marque.

Depuis trois ans, l'entreprise, pilotée par Henri Giscard d'Estaing, s'est engagée dans une stratégie de montée en gamme pour, explique Xavier Le Guillermic, directeur régional des opérations, «passer d'une logique de volume à celle de valeur». En clair : moins de villages pour plus de confort. Témoin de cette nouvelle orientation, la suppression des sites d'entrée de gamme. Aujourd'hui, 95 % des villages sont classés 3 et 4 tridents, le must dans la classification interne. A l'adéquation des sites existants aux nouveaux standards de confort et d'équipement, répondent des innovations conceptuelles comme les villages ados en Afrique et en Europe.

Le village de la Palmyre, près de Royan, en Charente-Maritime, reflète ces évolutions. Le lieu cumule les nouveautés. La réalisation du premier village vacances sur la façade atlantique française est le fruit d'un montage financier novateur dans la vie du Club. «En 2001, le conseil général de Charente-Maritime qui souhaitait valoriser l'activité touristique dans le pays royannais nous a proposé une implantation sur le site d'un ancien village vacances à réhabiliter», explique Xavier Le Guillermic. L'endroit ne manque pas d'atouts : une pinède magnifique, une longue plage de 4 kilomètres, une desserte aisée par la route et le train, la proximité du célèbre zoo de la Palmyre, etc. orienté famille, décou-

verte du département et forme, le village a ouvert ses portes le 15 juin 2003. Une véritable prouesse pour cette opération s'élevant à 47 millions d'euros. La constitution d'une société d'économie mixte patrimoniale, la SemPat 17, par le conseil général, avec une participation du Club, a permis de mener à bien et dans des délais très

**«La constitution d'une société d'économie mixte patrimoniale, SemPat 17, par le conseil général avec une participation du Club Med, a permis de mener à bien et dans des délais très courts ce projet de village de vacances».**

Xavier Le Guillermic,  
directeur régional des opérations

courts ce projet. Xavier Le Guillermic raconte : «Le conseil général et la commune des Mathes ont trouvé les 15 hectares de terrain supplémentaires dont nous avons besoin. Le conseil général a, en relation avec les services de l'Etat dont la préfecture et la DDE, permis d'accélérer le dossier. Rien n'aurait été possible sans une volonté politique forte des élus

locaux. Il faut également souligner que tous les capitaux sont privés. Ils proviennent d'emprunts bancaires réalisés par la Sem à des taux très compétitifs obtenus grâce à la garantie qu'offre la présence d'acteurs publics.»

Le Club, qui a financé ses équipements propres (mobiliers et décoration) à hauteur de 8 millions d'euros, verse à la Sem un loyer annuel de 3,3 millions d'euros, pendant 30 ans. Cette durée souligne l'engagement pérenne des partenaires.

Ce type de partenariat repose sur une logique gagnant-gagnant. Le conseil général et les communes du Pays royannais bénéficient de l'image forte du Club et allongent de plusieurs mois la saison touristique et l'entreprise, désireuse de ne pas investir dans l'actif immobilier, peut se recentrer sur son cœur de métier : l'organisation de vacances.

Avec 1 300 lits et un taux de remplissage moyen – sur 6 mois – de 75 % (100 % sur juillet et août), le Club a gagné son pari, à l'instar d'un autre rapprochement avec la Sem Pompadour, en Corrèze, en 1999 pour pérenniser le village équestre du même nom.

Forte de ces deux réussites, l'entreprise n'exclut pas, à l'avenir, de recourir de nouveau à de tels montages.

## Daniel Dessaint/Vendée Expansion Un traiteur référencé dans

Créée en 1995, la société Daniel Dessaint Expansion Arras (62) qui emploie 150 personnes pour un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros, n'a cessé de se développer. Le président-directeur général, Daniel Dessaint, a mis son poids dans la crêpe à destination de la

Fin 95, l'entreprise remporte son premier succès avec une crêpe salée produite à grande échelle pour les fêtes de fin d'année. La suite est à l'avenant avec le lancement de deux autres produits référencés dans la grande distribution. Le taux de croissance est conséquent : le chiffre d'affaires est doublé tous les deux ans. Pari réussi pour Daniel Dessaint : son entreprise est passée de 24 tonnes de crêpes en 1997 à 3 500 tonnes l'an passé, ce qui représente 15 000 pièces par heure.

En 2001, la société souhaite diversifier sa production et se lance dans la confection d'une salade-repas. Une unité de production est ouverte à Aix-en-Provence pour permettre une distribution sur le Sud de la France. Afin de couvrir l'ensemble du territoire, en tenant compte de la faible durée de vie du produit frais et des délais de livraison, la construction d'une nouvelle usine s'impose sur la façade atlantique. C'est en longeant une zone industrielle en Vendée que Daniel Dessaint repère un terrain et les coordonnées téléphoniques de Jérôme Barrier, le directeur général de Vendée Expansion, agence de développement économique. «Je l'ai immédiatement contacté. Nous avons visité plusieurs terrains. Le site de Bournezeau, dans le bocage vendéen, desservi par l'A83, m'est apparu comme le plus adapté», raconte notre interlocuteur qui poursuit : «La Sem a rapidement organisé une réunion avec le conseil général de Vendée et le conseil régional des Pays-de-Loire afin que je puisse présenter mon projet et obtenir des aides financières».

Les compétences de la Sem en matière d'ingénierie immobilière ont été mises au service du projet d'implantation de



## Expansion de la grande distribution

Dessaint, traiteur industriel implanté à... et réalise un chiffre d'affaires de... développer autour du postulat de son... Dessaint : « Devenir un opérateur de... grande et moyenne distribution ».

la société. Mais pas seulement : « Ils m'ont aidé à monter le dossier administratif pour déposer le permis de construire. Ils m'ont également mis en relation avec des élus et personnalités politiques locales dont Philippe de Villiers ». Cet entretient a facilité l'implantation de l'entreprise. Une présentation à la presse a également été mise sur pied. Sans compter la rapidité avec laquelle a été

**« Vendée Expansion a rapidement organisé une réunion avec le conseil général de Vendée et le conseil régional des Pays-de-la-Loire afin que je puisse présenter mon projet et obtenir des aides financières ».**

Daniel Dessaint,  
président-directeur général

traité le dossier et l'aide apportée dans le choix de certains lots. Daniel Dessaint se félicite de ce soutien : « A chacune de mes interrogations sur le déroulement du dossier, j'ai obtenu une réponse très rapide ». Une disponibilité et des compétences qui ont permis au traiteur de poursuivre son expansion. L'usine de 1 000 m<sup>2</sup> est aujourd'hui arrivée à saturation. Une extension de 850 m<sup>2</sup> est en cours. Daniel Dessaint n'entend pas s'arrêter là. Il s'associe avec Daunat, leader du sandwich, qui va pouvoir bénéficier de la plaque logistique de Bournezeau. L'aventure continue.



## EADS Astrium/Semecel (31)

### Voir et faire connaître l'espace

Implanté à Toulouse, le groupe EADS (European Aeronautic Defence and Space) est surtout connu du grand public pour son vaisseau amiral, l'Airbus. Le groupe qui compte 110 000 employés et affiche un chiffre d'affaires de 30 milliards d'euros pour 2004, héberge en son sein une filiale plus discrète : EADS Astrium, premier maître d'œuvre européen de satellites d'observation civils et militaires, également basée dans la ville rose.

La filiale dispose de trois sites en Angleterre, autant en Allemagne et emploie plus de 6 000 personnes. Lorsque germe l'idée d'une Cité de l'espace, au début des années 90, EADS Astrium s'arrime au projet. Son représentant, Jean-François Bazet raconte : « La mairie de Toulouse a initié ce projet pour affirmer Toulouse comme première ville européenne du spatial et permettre au grand public et surtout aux jeunes de se familiariser avec l'espace. Une Sem, la Semecel, a été créée en 1996 pour gérer cette structure ». Elle a pour objectif de réaliser l'adéquation entre une mission de développement touristique et la promotion du savoir-faire du secteur aéronautique et spatial. EADS Astrium est entrée au capital tout comme Météo France ou le CNES, par exemple, pour participer au développement de cette aventure.

Les actionnaires sont associés à l'enrichissement du contenu des expositions par le biais de comités scientifiques qui cautionnent leur crédibilité technique. Ce fut ainsi le cas avec la manifestation organisée autour de la planète Mars. Prêt de matériel, soutien



financier et technique par la mise à disposition d'ingénieurs... la présence d'EADS Astrium est très active. La société partage avec les membres de la Sem un même objectif : faire découvrir au grand public l'univers spatial et ses applications concrètes

promotion réunissant les politiques, les industriels et, bien sûr, les scientifiques », souligne le représentant d'EADS Astrium.

Dans les cartons des ingénieurs prolixes fleurissent de nombreux projets

**« La mairie a initié ce projet pour affirmer Toulouse comme première ville européenne du spatial (...). Une Sem, la Semecel, a été créée en 1996 pour gérer cette structure ».**

Jean-François Bazet,  
représentant d'EADS Astrium



dans notre quotidien, comme l'exploitation d'observations fournies par une lignée de satellites de la famille SPOT naviguant à 800 km autour de la Terre. En Australie, les grands propriétaires terriens peuvent ainsi suivre « depuis le ciel » l'évolution de leur culture et optimiser les périodes de semis en utilisant des logiciels spécifiques de gestion de données cartographiques issues des satellites et/ou des vues aériennes. Cette ambition didactique répond à un triste constat, comme le souligne Jean-François Bazet : « Les jeunes générations montrent un moindre intérêt que leurs aînés pour les matières scientifiques. La Cité de l'espace entend réveiller cet intérêt pour susciter des vocations et stimuler les futurs ingénieurs du spatial dont nous aurons besoin demain ». La notoriété internationale de la Cité rejaillit sur Toulouse qui bénéficie de son image high-tech. « Nous réalisons une véritable œuvre de

comme ces satellites de télécommunications pour Inmarsat, organisme international gérant un système mondial de télécommunications satellitaires. Octobre verra le lancement de Venus Express, pendant de Mars Express, pour l'observation de la planète Vénus. Une nouvelle salle de cinéma pour des projections en 3D a déjà vu le jour à la Cité. « Avec 300 000 visiteurs par an, toute la difficulté », résume Jean-François Bazet, « tient dans la capacité à renouveler l'intérêt des visiteurs. Cela nécessite des investissements permanents ».

## Laboratoires Pierre Fabre/Intermédiasud (81)

### De la santé à la beauté

Deuxième laboratoire indépendant français, le groupe Pierre Fabre, créé à Castres en 1961, emploie environ 9 300 personnes. Présent dans le secteur du médicament éthique, des produits de santé et de la dermo-cosmétique, l'industriel dont le chiffre d'affaires pour 2004 s'élève à 1,47 milliards d'euros, réalise 43% de son activité à l'international.

Pierre Fabre Médicament, la branche pharmaceutique du groupe, a fait de la Recherche et du Développement (R&D) le cœur de son activité et la clé de son avenir. Avec plus de 1 000 chercheurs, elle consacre 23% de son chiffre d'affaires annuel à la R&D, dans cinq domaines thérapeutiques décisifs en terme de santé publique: la cancéro-

**«Le réseau mis en place par Intermédiasud est reconnu comme expérimental et pilote au plan national. Il confère à Castres-Mazamet une notoriété nouvelle».**

Olivier Morvan, direction des moyens de télécommunication de Pierre Fabre Informatique

logie (50% des dépenses totales de R&D), le système nerveux central, la cardiologie, la médecine interne/urologie et la dermatologie. La branche Dermo-Cosmétique est le fruit de la rencontre entre les savoir-faire du groupe, phytofilère, rigueur pharmaceutique et recherche de pointe. Ses marques Avène, Ducray, Klorane, Galenic, Elancyl René Furterer et Pierre Fabre Dermatologie, sont distribuées dans le monde entier avec un succès croissant.

Pour poursuivre son développement tout en restant fidèle à ses racines du Tarn, le laboratoire devait pouvoir se reposer sur un réseau numérique digne de ce nom. Il s'est associé au projet public de l'agglomération de Castres-Mazamet, deuxième pôle industriel de la région Midi-Pyrénées, ayant pris conscience de l'importance et des enjeux que représentaient les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) pour l'aménage-

ment et la croissance économique de leur territoire. Les besoins importants des industriels en termes d'échanges nationaux et internationaux, freinés, par l'enclavement routier du territoire doublé d'une réelle carence des opérateurs de télécommunications et d'infrastructures ont conditionné ce projet.

En 1997 naît la société anonyme d'économie mixte Intermédiasud. Son objectif ? La construction et la gestion d'un réseau métropolitain à haut débit. Premier partenaire privé de la Saem, le groupe Pierre Fabre possède 16,49% de son capital. Opérationnel début 1999, le réseau a été pensé et conçu pour desservir tous les lieux susceptibles de s'y raccorder, entreprises privées comme prestataires de services publics (hôpitaux, administration, etc.). Michel Vret, directeur des systèmes d'information, explique : « Cette mutualisation de moyens, grâce au partenariat public/privé, profite à tous les membres du réseau et autorise un abaissement important des coûts d'exploitation et



de consommation. La contribution financière de chacun a été calculée au prorata du nombre de points d'accès, facturés au même prix, quel que soit leur statut ». Ce réseau a permis au groupe castrais de développer sa propre plate-forme, Pierre Fabre Informatique (PFI). Olivier Morvan, de la direction des moyens de télécommunication, ajoute : « Le réseau mis en place par Intermédiasud est reconnu comme expérimental et pilote au plan national. Il confère à Castres-Mazamet une notoriété nouvelle ». En témoigne la venue de DEVOTEAM, une société d'informatique, qui a conclu avec Pierre Fabre en début d'année un partenariat d'une durée de 10 ans dans le domaine de l'exploitation des réseaux et des infrastructures. Cette alliance répond au désir du laboratoire « de faire de PFI un véritable acteur de développement local », conclut Michel Vret.



## Monaco Marine/Semidep

### Un souffle d'air frais pour La Ciotat

Monaco Marine France, fondée dans la principauté monégasque au milieu des années 90 par Michel Ducros, vit par elle et pour elle. Plus particulièrement pour ces yachts de luxe dont elle caresse les flancs.

Membre de la Holding Monaco Marine SA, la société compte, sur la façade méditerranéenne, 6 chantiers navals dédiés à la réparation et au refit complet (réfection) de yachts. 2 500 bateaux, de 10 mètres à plus de 100 mètres, ont été traités l'an dernier par l'ensemble du groupe dont le chiffre d'affaires pour l'exercice 2004 s'élève à 28,5 millions d'euros.

Le site de La Ciotat est en pleine réhabilitation. Pour y développer des installations de très haut niveau pour la maintenance de méga yachts, le groupe monégasque s'est rapproché de la Semidep, Société d'économie mixte et de développement économique et portuaire, créée en 1996 par les collectivités (région, département, ville et communauté urbaine de Marseille) pour mener à bien la reconversion et la valorisation de l'ancien chantier naval à l'abandon. Une convention générale pour l'aménagement d'une plate-forme a été signée entre les deux protagonistes le 27 juin dernier. Enrico Sala, directeur commercial de Monaco Marine, explique : « La Semidep dispose ainsi d'un partenaire industriel indispensable pour repositionner le site sur le marché des yachts. De notre côté, nous avons trouvé à La Ciotat un lieu adapté à notre stratégie industrielle ». La Sem s'illustre par sa capacité d'ingénierie technique, juridique et financière face à un dossier complexe et reposant sur un partenariat public-privé étroit. Les chiffres sont éloquentes : un coût global de 42 millions d'euros, l'intervention simultanée de quatre maîtres d'ouvrage différents (le conseil général des Bouches-du-Rhône, la Ciomolift, filiale de la Semidep, la Semidep et

Monaco Marine), 30 000 m<sup>2</sup> de surface totale, un ascenseur à bateaux de 2 000 tonnes, 13 places de parking à sec de 40 à 80 mètres, un hangar à peinture de 2 500 m<sup>2</sup> pour des yachts allant jusqu'à 90 mètres et 2 000 m<sup>2</sup> d'ateliers et bureaux !... Si l'on ajoute

**« La Semidep dispose ainsi d'un partenaire industriel indispensable pour repositionner le site sur le marché des yachts. De notre côté, nous avons trouvé à La Ciotat un lieu adapté à notre stratégie industrielle ».**

Enrico Sala, directeur commercial de Monaco Marine





une législation contraignante et rare, on comprend encore mieux la nécessité d'un tel partenariat pour ce type d'opération. Jean-Philippe Mignard, directeur général de la Semidep, complète : « Les Sem jouent un rôle prépondérant dans leur capacité à jouer les marieurs entre le public et le privé. Les Sem peuvent également se prévaloir d'un rôle de défricheur en développant, en conservant ou en reconvertissant des outils et équipements permettant ensuite aux entreprises de se positionner ou de se renforcer sur de nouveaux marchés comme à La Ciotat ».

La Sem réalise actuellement la reconstruction de la plate-forme de 5,5 hectares qui abritera le pôle de maintenance des grands yachts. La livraison est prévue pour la fin 2006. Monaco Marine qui investit 18 millions d'euros pour aménager la plus grande partie de cette plate-forme prévoit la création de 75 emplois d'ici fin 2008. Un vent d'espoir souffle de nouveau sur la Ciotat.



## L'Odysée Interactive/Seba 15

### Les atouts du village-entreprise d'Aurillac

Dans le domaine des jeux vidéo, L'Odysée Interactive tient le haut du pavé. Créée en 1997, la société abrite aujourd'hui le premier site Internet dédié à ces jeux : jeuxvideo.com.

Une rédaction de 7 personnes à plein temps teste, évalue et commente l'actualité des jeux « joués » sur ordinateurs ou consoles. Le niveau de fréquentation élevé - 1,6 millions de visiteurs/mois - attire les annonceurs. Sébastien Pissavy, président-directeur général de la société, confirme : « Notre notoriété nous permet de vivre de la publicité ».

L'Odysée Interactive intervient par ailleurs en sous-traitance pour le compte de Gameloft dans le développement de jeux sur téléphone portable. Elle met également en ligne et héberge des sites de collectivités ou d'entreprises régionales. La réussite de la société lancée par Sébastien Pissavy et deux autres passionnés, Jérôme Stolfo et François Claustres, travaillant chez eux, s'est rapidement traduite par la nécessité de se doter de locaux propres. Les trois compères apprennent alors le lancement, en 1997 toujours, du projet village-entreprise de Tronquières, à Aurillac, piloté par Seba 15, Saem locale d'aménagement et de construction du bassin d'Aurillac, en Auvergne.

Pourquoi ce choix ? Sébastien Pissavy répond : « L'orientation de cette zone d'activités vers l'informatique et les nouvelles technologies correspondait à nos attentes. De plus, nous pouvions bénéficier de services communs aux résidents gérés directement par Seba 15 et la Chambre de commerce comme l'accueil, le standard, le nettoyage des parties communes et privatives, la gestion d'une salle de réunion, d'un espace numérique, du courrier arrivée et départ ou encore l'achat des communications téléphoniques pour l'ensemble des entreprises avec refacturation poste par poste, etc. En nous libérant de toutes ces tâches administratives et organisationnelles, cela nous a permis de nous concentrer exclusivement sur notre développement. C'est idéal pour une entreprise qui ne veut pas dépenser son énergie dans des activités annexes ».

Le trio est rapidement conquis et dispose, en novembre 1998, d'un local de 40 m<sup>2</sup> qui s'avérera bien vite exigu. Pour assurer le développement croissant de L'Odysée Interactive, il s'agit de pousser les murs. La surface passe à 80, puis 300 m<sup>2</sup>. « Si nous avions été en ville, nous aurions dû déménager plusieurs fois », constate le président qui reconnaît bien volontiers que la Sem a joué un rôle prépondérant pour son installation. Seba 15,

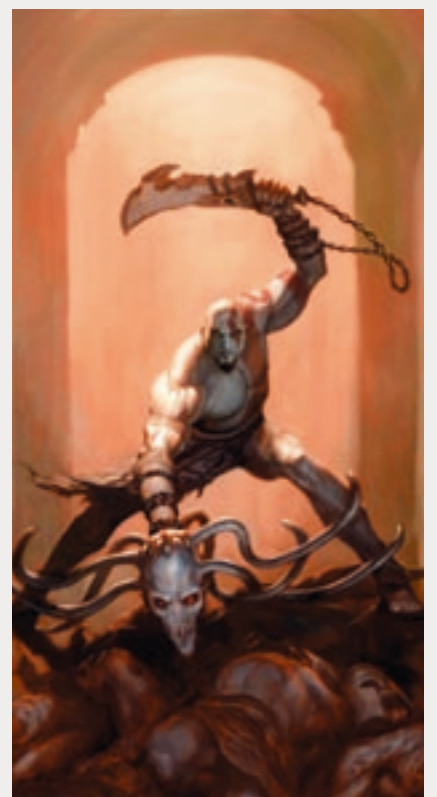


propriétaire des lieux, loue locaux et prestations aux entreprises. Ce pôle technologique confère une visibilité encore plus grande à la société auprès de ses clients, grâce à l'image dynamique qu'elle renvoie.

**« L'orientation de cette zone d'activités vers l'informatique et les nouvelles technologies correspondait à nos attentes. De plus, nous pouvions bénéficier des services communs offerts aux résidents gérés directement par Seba 15 et la Chambre de commerce ».**

Sébastien Pissavy,  
président-directeur général

L'Odysée Interactive entend bien poursuivre le voyage encore longtemps en déclinant le concept développé avec jeuxvideo.com à d'autres thématiques. Avec à la clef des embauches et... une nouvelle augmentation de surface.





## Philips/Normandie Aménagement Ouverture d'un campus à Caen

L'ancien site sidérurgique de la SMN (Société Métallurgique de Normandie), à Caen, sur le plateau de Colombelles, accueillera bientôt un campus technologique à l'initiative de Philips.

Sa branche semi-conducteurs emploie actuellement en France 2 000 personnes, réparties entre Sophia-Antipolis (400), Crolles 2 près de Grenoble (200), Le Mans (200) et Caen (1 200) qui développe une activité industrielle et de Recherche et Développement. Henri-Alain Rault, directeur de Philips Semiconducteurs Caen raconte : « Le groupe a décidé en 2003 de lancer un programme de revitalisation de ses activités pour redynamiser l'attractivité de la Recherche et Développement et pérenniser le pôle industriel existant. La création d'un nouveau centre était devenue capitale, l'actuel, datant de 1957, ne répondant plus aux critères ». Parallèlement, l'entreprise a lancé une nouvelle technologie permettant d'augmenter le niveau de miniaturisation de composants électroniques. Normandie Aménagement, la Sem de la ville de Caen, ayant entendu parler du projet, contacte

l'industriel pour trouver la solution la plus adaptée. Gilles Moreau, directeur général de la Sem, pour y avoir séjourné plusieurs années, a vu la

**« La Sem a pris le projet à bras le corps. Près de 200 réunions ont été organisées avec les cadres et syndicalistes pour les convaincre du bien-fondé de ce projet ».**

Henri-Alain Rault, directeur de Philips Semiconducteurs Caen

région grenobloise se développer sur des initiatives menées dans le cadre de partenariats public-privé. Il est convaincu par ce modèle ; une vision qu'il partage avec Henri-Alain Rault.

« Notre rapprochement s'est fait très naturellement », souligne ce dernier qui ajoute : « La Sem a pris le projet à bras le corps. Près de 200 réunions ont été organisées avec les cadres et syndicalistes pour les convaincre du bien-fondé de ce projet ». DEGW, une agence d'architecture de renommée internationale, a été sollicitée et le groupe GCI Construction a fédéré les bureaux d'études caennais. Philips et Normandie Aménagement ont travaillé ensemble, main dans la main, pour faire aboutir ce projet de pôle de haute technologie en micro-électronique et micro-mécanique, dans l'emprise des quelque 220 hectares laissés vacants au bord de l'Orne par le retrait de la SMN en 93. Afin d'éviter le recours au crédit-bail, la Sem s'est mise en quête d'investisseurs. C'est un fonds de pension britannique, la Société de la Tour Eiffel, qui a finalement accepté

de financer la construction. Les locaux seront ensuite loués à l'industriel. Sans ce soutien actif, Philips aurait probablement été amené à transférer ses activités sur un autre site. Le groupe va ainsi disposer de 18 000 m<sup>2</sup> de bureau dès la fin de l'année 2006. En contrepartie, la ville bénéficie de la notoriété du groupe qui, à terme, devrait attirer sur le campus de nouveaux partenaires publics, privés et académiques. Le directeur caennais du groupe ajoute : « D'ici 3 à 4 ans, le pôle devrait accueillir autour de Philips 3 000 personnes ». En modernisant et maintenant deux unités de production de l'usine actuelle, Philips assoit sa présence à Caen et tous sont convaincus que ce partenariat entre l'industriel et la Sem locale fera du campus high-tech un pôle d'excellence européen.



Dossier réalisé avec le concours de la Caisse des dépôts et consignations.



Supplément à Sem mag' réalisé par Pierre Derrouch, Alexandre Lavigne et Nicole Malet (Innovapresse). Sem mag', une publication de la Fédération des sociétés d'économie mixte 46, rue Notre Dame des Victoires • 75002 Paris • Tél.: 01 53 32 22 00 • Fax : 01 53 32 22 22 • <http://www.fedsem.fr> • e-mail : [contact@fedsem.fr](mailto:contact@fedsem.fr)  
Directeur de la publication : Maxim Peter • Rédacteur en chef : Marie-Anne Ramazzina • Comité de rédaction : Jean-Marie Bernard, Thierry Durnerin, Jean-Michel Geneteau, Axel Greleau, Eric Ledoux, Nicole Malet (Innovapresse), Maxim Peter, Marie-Anne Ramazzina • Photos : DR • Conception-réalisation : Innovapresse Conseil & Image(s)  
• Impression : Pôle graphique • Dépôt légal à parution.

