

ZOOM SUR

One-Too. L'innovation partagée avec Inovsys



Adepte des initiatives collaboratives, Jean-Pierre Marlier, président de la PMI Carrossoise One-Too, n'a pas hésité longtemps avant de rejoindre l'actionnariat de la Plateforme Mutualisée d'Innovation (PFMI) Inovsys. Première brigue opérationnelle du projet Henri Fabre (axe Mécanique, Matériaux et Procédés du Futur), l'association marseillaise, devenue SAS cet été,

visé le développement de nouveaux produits, l'amélioration des techniques de fabrication ou de maintenance et l'introduction de nouvelles technologies d'usinage, de traitement de surface, de simulation numérique, etc. La plateforme, qui prévoit d'investir 3 M€ dans des technologies de pointe et ambitionne un chiffre d'affaires de 6 M€ en 2019, regroupe un pool d'investisseurs composés d'académiques, de grands groupes et de PME, dont l'Azuréenne One-Too. Spécialisée dans la conception et la fabrication d'outils de mesure et de contrôle pour le transport, la PMI y a investi 75 K€. Et siège, sans complexe, au Conseil de Surveillance aux côtés d'Eurocopter, d'EDF ou encore d'Onet. « Inovsys représente une vraie belle opportunité de démultiplier nos capacités d'innovation et de financement, assure Jean-Pierre Marlier. On y trouve des compétences qu'aucune PME ne peut s'offrir ». Et l'entreprise entend bien en profiter pour mener à bien un projet de développement portant sur l'assemblage mécanique. Par ailleurs, l'engagement au sein d'Inovsys s'inscrit dans sa démarche de diversification de clientèle. Fortement positionnée sur le marché automobile (80 % de son CA, 5 M€ en 2013), One-Too tente de se déployer vers d'autres secteurs comme l'aéronautique. « On va pouvoir accéder à des échanges qui permettront d'appréhender un produit dans sa globalité, et ainsi désenclaver les filières pour raisonner en terme de métier. »

Gaëlle Cloarec

EN BREF

Orolia. Un contrat de 13 M€

Le groupe sophilopolitain Orolia, spécialisé dans les applications GPS critiques, a été sélectionné par les autorités de sécurité maritime australienne et néo-zélandaise pour le déploiement de leurs infrastructures sol de recherche et sauvetage par satellites de nouvelle génération. Ce contrat, d'un montant global de plus de 13 M€, a été obtenu via sa filiale américaine Techno-Sciences Inc, acquise en début d'année 2014, et vient confirmer le leadership mondial du groupe dans les technologies de la chaîne de secours COSPAS-SARSAT, le système de recherche international fondé par les États-Unis, le Canada, la Russie et la France. Il porte sur la fourniture d'un système de six antennes sol dans chacun des deux pays, du logiciel d'un centre de contrôle commun basé à Canberra en Australie et de la maintenance et les supports associés. Orolia emploie 327 personnes, dont 80 % hors de France, et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 72,5 M€. Le groupe vise les 100 M€ de chiffre d'affaires en 2015.

Riviera Waves. Sous pavillon israëlo-américain

La start-up sophilopolitain Riviera Waves a été rachetée par la société israëlo-américaine CEVA pour un montant s'établissant à 19 millions de dollars. Fondée en 2010 par des anciens de Wipro, Riviera Waves développe des blocs d'IP de connectivité sans fil pour les technologies Wi-Fi et Bluetooth, destinés aux fabricants de composants et de puces électroniques. Elle emploie 29 personnes et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 3,6 millions de dollars. Depuis deux ans, l'entreprise collaborait activement avec CEVA, spécialisée dans le développement de blocs d'IP pour les processeurs DSP afin de proposer des solutions complètes de connectivité sans fil pour la téléphonie mobile et la maison connectée. Cette acquisition devrait permettre à CEVA de se renforcer sur ses marchés traditionnels (tablettes, smartphones) et de lui ouvrir de nouveaux débouchés sur les secteurs émergents de l'électronique sur soi, la maison intelligente, les voitures connectées ou encore l'internet des objets. Selon ABI Research, le marché adressable par ses blocs d'IP pourrait représenter plus de 35 milliards de composants connectés en 2020.

LA STRATEGIE

AG3I. Bientôt sur le marché libre de NYSE Euronext

MAINTENANCE. La PMI de Grasse, spécialisée en maintenance et travaux pour l'industrie et le tertiaire, a choisi le marché boursier pour accélérer sa croissance.

Comment financer le développement de l'entreprise ? Après avoir pesé le pour et le contre, Christian Ghio, P-dg de la PMI grasse AG3I, a fini par arbitrer en faveur du marché boursier. « Les banques nous auraient suivis, mais c'était accroître l'endettement de l'entreprise. L'appel à des capitaux-risqueurs ne répondait pas à nos besoins. Restait le recours au marché boursier, mal connu des PME », explique le dirigeant qui a suivi une formation à l'IRCE (Institut régional pour la création et le développement des entreprises) sur le sujet et bénéficie de l'accompagnement de Chauliac Consulting et d'Arkeon Finance dans cette opération. L'introduction sur le marché libre est en cours, l'inscription sera bouclée en octobre. Réalisée dans le cadre du dispositif TEPA de défiscalisation ISF pour la souscription au capital de PME, l'opération devrait permettre de finaliser la levée de fonds en décembre, qui se traduira par une ouverture de capital à hauteur de 20%.

Sortir de la région Paca

Spécialisé dans les activités de maintenance et de travaux dans les secteurs industriel et tertiaire, AG3I a des arguments pour séduire. Solidement implanté dans les Alpes-Maritimes, le groupe a commencé à se développer dans le Var et les Bou-



Christian Ghio, P-dg de AG3I.

ches-du-Rhône où l'ouverture d'une agence est programmée dans les prochains mois. Doublement certifiée ISO 9.001 et OHSAS 18.001 (management de la santé et de la sécurité au travail), AG3I vient aussi d'investir dans un pont roulant avec espaces de stockage pour répondre aux besoins de ses clients, comme Thales Alenia Space. « Nous sommes les seuls dans la

région à disposer d'un tel équipement », assure Christian Ghio. Adhérent du pôle de compétitivité Pégase, AG3I s'inscrit aussi dans la dynamique du pôle qui vise à rassembler les PMI pour répondre ensemble à des appels d'offres. Après un exercice 2013 en croissance à 6,1 M€ de chiffre d'affaires, malgré un premier semestre 2014 atone en raison des élections municipales,

les carnets de commandes s'étoffent et donnent à l'entreprise une visibilité qui permet aux 35 salariés d'envisager l'avenir avec confiance. Mais AG3I a besoin de consolider ses assises. Face à des concurrents, souvent filiales de grands groupes pour les appels d'offres, ou à l'inverse d'artisans pour des chantiers plus modestes, la PMI doit valoriser ses compétences (bureau d'études et techniciens sur le terrain) et rassurer ses clients potentiels. « Une entrée en bourse va nous donner de plus amples moyens financiers mais aussi nous permettre de devenir plus visibles et de communiquer », reconnaît Christian Ghio. L'objectif pour le groupe est d'étendre sa couverture géographique et de s'implanter progressivement dans d'autres régions. Cette croissance, le P-dg d'AG3I veut la maîtriser. Il a engagé l'entreprise dans une démarche certifiée "Made in respect", un label qui garantit l'éthique économique, le respect de la dignité des personnes et de l'environnement au service d'un savoir-faire.

Christiane Navas

AG3I

(Grasse)
Dirigeant : Christian Ghio
CA 2013 : 6,1 M€
35 personnes
Tél. : 04 93 40 86 06
christian.ghio@ag3i-sas.com

LES ENTREPRENARIALES - 13^e EDITION - « ALLEZ L'ENTREPRISE ! »

Les **Entrepreneuriales**
le salon des dirigeants d'entreprise

JEUDI 27 NOVEMBRE 2014
ALLIANZ RIVIERA

DONNEZ DU TONUS À VOTRE BUSINESS

Profitez d'une occasion unique
pour rencontrer de nouveaux clients !

Inscription en ligne
www.entrepreneuriales.com
04 92 27 27 60



ORGANISÉ PAR
upe06

EN PARTENARIAT AVEC
CCINCE CÔTE D'AZUR

MÉTROPOLITAINNE
MÉTROPOLITAINNE