

Les Cahiers de l'Entreprise

n° 21

DOSSIER

1 européen

LES
CELES

D'AFFICHE

en

Loir-et-Cher

Automobile

Armement •
Aéronautique

Mécanique •
Travail des
métaux

Instruments
de mesure

Agroalimentaire

Plasturgie/Chimie

Pharmacie •
Cosmétique

Imprimerie •
Edition

Emballage bois

Services

Autres secteurs

Le Loir-et-Cher sur Internet

<http://www.loir-et-cher-eco.com>

un département d'équilibre



s'implanter en Loir-et-Cher



opportunités d'implantation



informations économiques



LE SITE WEB DE LA
PROMOTION ECONOMIQUE

Agence de Développement Économique de Loir-et-Cher
1, avenue de la Butte - 41000 Blois
Tél : 02 54 42 42 05 - Fax : 02 54 42 42 48 / E-mail : adelec@wanadoo.fr



4-5 Bien protégé avec la Calhène

6-7 automobile
Matra Automobile : la saga de l'Espace
Nacam dans la bonne direction
Lucas Diesel, spécialiste de la pompe

8-10 armement•aéronautique
Matra Bae : les missiles invincibles
Sextant Avionique tient le bon cap
Lhotellier vole de ses propres ailes
Cac-Systèmes, premier dans les airs

11-13 mécanique•travail des métaux
L'infatigable tube de Bourdon
Dubuis : usine et sertit
Goliath : la puissance au bout des doigts
Séailles et Tison : l'imprimé de gestion
JTC : le brocheur sachant brocher

13 instruments de mesure
Romer : la précision au bout des doigts

14-16 agroalimentaire
Sainte Marthe sème à tous vents
Unisabi : le régal des toutous
Marionnet : pionnier du végétal
Gillet : des légumes à croquer
Poulain : une tablette par habitant
Morina : des millions de madeleines

16-17 plasturgie•chimie
Panodia classe avec classe
Swift : la colle sur mesure
Spot sur la bonne pente

18 pharmacie•cosmétique
Innothera aux petits soins pour les femmes
Lachartre : en tête du shampoing

19-20 imprimerie•édition
Tout savoir avec les Puf
Québecor : le cœur et la raison
Cartes rares à l'IGN
Cartes postales : l'atout Valoire

20 emballage bois
Nefab : la solution emballage

21 services
Telpro invente la téléprospection
La bonne santé d'Eglantine
Atos : l'informatique tous azimuts

22-23 autres secteurs
Amca-Noval : le bonheur dans le jardin
Epéda ne dort pas sur ses lauriers
Vélecta : le séchoir des professionnels
Grand Optical voit loin

dossier



p. 5



p. 6



p. 14



p. 20



p. 22

memento

loir-et-cher insolite

25 actualités ADELEC

26 Milliens : l'olifant qui ne trompe pas



Aécouter les commentaires entendus ça et là à propos du Loir-et-Cher, force est de constater que le patrimoine touristique et le caractère agricole de ce dernier retiennent davantage l'attention que sa réalité industrielle, encore trop largement sous-estimée.

L'industrie est pourtant fortement enracinée dans le Loir-et-Cher, qui occupe en région Centre le deuxième rang au regard de la part que représente ce secteur dans l'emploi total.

Cet ancrage se manifeste notamment par le nombre étonnamment élevé des entreprises installées dans le département qui se sont hissées aux premières places des marchés sur lesquels elles s'illustrent, tant sur la scène nationale qu'européenne, voire même mondiale.

Faire savoir les savoir-faire est l'un des objectifs que s'est fixés l'ADELEC. C'est pourquoi j'ai souhaité que les pages de ce numéro livrent à votre connaissance quelques-unes des plus belles réussites économiques de notre département.

Loin de prétendre à l'exhaustivité ou de vouloir dresser un catalogue fastidieux, ces Cahiers s'attachent avant tout à porter témoignage du dynamisme et de la capacité d'innovation sans cesse renouvelés de nos entreprises, à l'image de Cac Systèmes, Lucas Diesel, Innothéra, Morina Pâtissier, et de beaucoup d'autres encore qu'il vous reste à découvrir.

Jean-Marie BISSON

Vice-Président
du Conseil Général de Loir-et-Cher
Président de l'ADELEC



Les Cahiers de l'Entreprise
Magazine d'information de l'Agence de Développement Economique de Loir-et-Cher
1, avenue de la Butte • 41000 Blois • <http://www.loir-et-cher-eco.com>
Tél. 02 54 42 42 05 - Fax 02 54 42 42 48 • Email : ADELEC@wanadoo.fr

Directeur de la publication : Jean-Marie Bisson
Tirage : 10 000 exemplaires
Conception/Réalisation : ADELEC
Crédits photo : JP Thibault - D. Léplissier - Neoprobe - Cogema
Imprimerie Offset 41 • ISSN 1278-8074 • Dépôt légal à parution

Bien protégé avec la Calhène

Manipuler en toute sécurité des matières irradiées, fabriquer des médicaments en milieu stérile, conditionner des aliments à l'abri des bactéries : la société vendômoise a acquis une notoriété internationale dans tous ces domaines, gage d'un avenir prometteur.

Le danger nucléaire, chimique, bactériologique est le compagnon quotidien des secteurs les plus innovants de l'industrie moderne. Aucune de ces activités n'aurait pu se développer sans l'existence de systèmes de protection d'une fiabilité absolue. Concevoir, fabriquer, installer ces systèmes : c'est le métier de la Calhène, une société de haute technologie venue dans le nord du département en 1963 et disposant depuis 1996 d'un site de belle facture à l'entrée du parc technologique de l'Oratoire, près de la gare TGV de Vendôme.

Nombre de reportages télévisés consacrés à l'industrie nucléaire montrent des techniciens abrités par des vitres épaisses, qui manipulent à distance des matériaux irradiés au moyen de pinces dont les mouvements reproduisent ceux de leurs mains. Ces dispositifs spectaculaires sont construits par la Calhène qui en a équipé de multiples laboratoires de recherche et établissements spécialisés dans le retraitement des déchets, en particulier l'usine de la Cogema à la Hague.

La double porte universelle

Compléments logiques de la manipulation, les systèmes de transfert permettent de faire passer un

objet d'une enceinte de confinement à une autre sans aucun contact avec le milieu extérieur. La Calhène a mis au point une invention brevetée, la DPTE, double porte de transfert étanche, susceptible de s'adapter à toutes sortes de situations. Solidaires pendant la phase d'ouverture, indépendantes après la phase de fermeture, ces deux portes assurent la liaison étanche entre deux contenants. Le dispositif a été vendu à plusieurs dizaines de milliers d'exemplaires à travers le monde. La société a également imaginé des scaphandres ventilés, des systèmes de manipulation directe (gants étanches) qui permettent aux opérateurs de travailler sur des matières dangereuses en toute sécurité.

Si l'industrie nucléaire a longtemps été le principal client de la Calhène qui occupe toujours une position de leader sur ce marché, la société a été amenée au début des années 90 à rechercher d'autres applications pour son savoir-faire. "Les commandes en provenance du secteur nucléaire s'étaient stabilisées et ne pouvaient plus constituer un vecteur de développement", explique Hervé Frachon, PDG. "Nous avons trouvé dans l'industrie pharmaceutique des besoins tout à fait comparables, quoique parfois inverses puisqu'il pouvait s'agir cette fois non plus de protéger le personnel contre un produit dangereux, mais de protéger un

produit purifié contre une contamination en provenance du milieu ambiant".

Les premières applications ont consisté à réaliser des équipements d'isolation pour assurer des contrôles de stérilité sur des flacons de médicaments. Enceintes de confinement et doubles portes se sont révélées parfaitement adaptées à cet usage. En remontant la chaîne de fabrication, d'autres applications sont apparues au niveau du remplissage des flacons sous ambiance stérile. Plus en amont encore, où existent des opérations de manutention ou de mélange de produits concentrés dangereux, la Calhène a pu sécuriser les processus.

Demain : L'agroalimentaire

"Nous sommes pionniers sur le secteur pharmaceutique", constate Hervé Frachon. "Les besoins y sont plus récents en raison de la mise en œuvre de normes nouvelles de plus en plus contraignantes. C'est un marché qui offre de fortes perspectives de développement, d'autant que nous intervenons en qualité d'équipementier industriel, ce qui suppose l'étude, la fabrication, l'installation et la mise en route de systèmes lourds et complexes conçus pour les besoins spécifiques du client".

L'évolution du chiffre d'affaires réalisé par secteurs est éloquent. La pharmacie,



encore balbutiante voici quelques années, représente 60 % des recettes en 1998, le volume du nucléaire étant resté stable. Un troisième secteur, encore marginal en termes d'activité, pourrait toutefois recéler de forts potentiels de croissance. Il s'agit de l'agroalimentaire, où les exigences en matière d'hygiène deviennent de plus en plus contraignantes.

La Calhène a déjà fourni une application à un fabricant de boissons sucrées non alcoolisées. Le remplissage des flacons en ambiance stérile évite l'usage de conservateurs : un argument commercial très prisé aujourd'hui. La société a par ailleurs étudié avec un partenaire industriel une application similaire sur des

préparations alimentaires solides. Les résultats sont prometteurs. Là aussi, le conditionnement en milieu stérile permettrait de se passer de conservateurs et d'augmenter, dans des proportions significatives (de l'ordre de 1 à 5), la durée de conservation des produits, et donc la date limite de vente.

Tous secteurs d'activité confondus, la Calhène enregistre une croissance moyenne annuelle comprise entre 10 et 15 %. Elle espère bien poursuivre sur cette lancée créatrice de richesse et d'emplois, qui justifie pleinement les efforts que les collectivités locales ont consentis pour faciliter sa récente installation à Vendôme.

L'ÉLECTRONIQUE AUX USA

En 1995, la Calhène a racheté aux États-Unis une société spécialisée dans la fabrication d'équipements de protection destinés aux industriels du secteur de l'électronique. Il s'agit d'ensembles permettant de travailler en atmosphère à empoussièremement contrôlé pour l'assemblage des semi-conducteurs.

Cette activité assure entre 5 et 10 % du chiffre d'affaires global du groupe la Calhène et constitue une piste de diversification supplémentaire, même si son marché ne semble guère susceptible d'extension. "C'est pour nous une porte d'entrée sur le marché américain", souligne Hervé Frachon. Outre cette activité propre, la Calhène Inc. a développé sa propre gamme d'isolateurs et assure la commercialisation des produits de sa maison mère. Avec un certain succès puisque le quart du chiffre d'affaires du groupe est réalisé aux États-Unis.

La Calhène
 parc technologique du bois de l'Oratoire
 41102 Vendôme Cedex
 SA au capital de 40 MF
 Siège social à Vélizy
 Filiale du Commissariat à l'énergie atomique via
 Technicatome
 Deux filiales : La Calhène à Cambridge (GB) et La Calhène
 Inc. à Minneapolis (USA)
 Chiffre d'affaires 1998 : 212,5 MF (dont 50 % sur les
 marchés extérieurs)
 Effectif : 238 (158 à Vendôme, 10 à Vélizy, 9 en Grande-
 Bretagne, 61 aux USA)



PDG : Hervé Frachon

Matra Automobile : la saga de l'Espace



l'époque, il comportait tant d'innovations techniques audacieuses que l'on se demandait quel accueil pourrait bien lui réserver le public.

Quinze ans après son lancement en 1984, l'Espace, puisque c'est d'elle dont il s'agissait, a pulvérisé les pronostics les plus optimistes. Véhicule précurseur sur le marché des monospaces, elle y occupe toujours la première place française et européenne, en dépit de l'apparition de plusieurs modèles concurrents. Produite à près de 700 000 exemplaires dans ses différentes versions, elle totalise 2 % des immatriculations françaises, soit davantage à elle seule que tous ses concurrents réunis.

Produit 100 % français, imaginé, développé, fabriqué par Matra Automobile, mais commercialisé sous la marque Renault, l'Espace s'est imposée également sur les marchés extérieurs. 58 % de la production sont exportés, pour moitié en Allemagne, puis en Belgique et en Suisse. Elle représente la moitié du marché européen des monospaces, à tel point que le terme "Espace" est en passe de devenir un nom commun désignant ce type de véhicule ...

Pour suivre la courbe croissante de la demande, les usines de Romorantin ont poussé les murs. Outre le site central et historique du centre-ville où Matra Automobile fabriquait dans les années 60 et 70 ses "Djet", "Rancho", "Bagheera" et "Murena", deux nouveaux ensembles industriels se sont construits à la périphérie, auxquels il convient d'ajouter l'usine de Theillay où sont fabriqués les éléments de carrosserie en matériaux composites. Premier employeur du département, second de la région Centre, Matra

Automobile entraîne dans son sillage une galaxie de fournisseurs, sous-traitants et prestataires de services qui le positionnent sans hésitation comme l'acteur économique majeur du Loir-et-Cher.

Avec une production journalière d'un peu plus de 300 voitures, le site de Romorantin atteint les limites de ses capacités. Le contrat en cours s'achèvera en 2001, date à laquelle la fabrication sera reprise en direct par Renault dans son usine de Sandouville, mieux adaptée aux grandes séries. Matra Automobile, qui se prépare à cette échéance depuis longtemps, a déjà signé un nouveau contrat avec Renault pour la production, à partir de la mi 2000, du modèle Z 66, un coupé conçu à partir de la plate-forme de l'Espace.

Ce véhicule haut de gamme à tendance sportive sera produit dans un premier temps au rythme de 60 exemplaires par jour. Ce ne sera pas suffisant pour assurer le maintien de la charge de travail actuelle, mais Matra, qui n'est jamais à court d'idées, compte bien trouver d'autres partenaires pour tenter avec lui l'aventure de nouveaux véhicules innovants.

Matra Automobile
1 faubourg Saint-Roch
41200 Romorantin
SA au capital de 83 347 400 F
(Siège social, bureau d'études et
centre technique à Saint-Quentin-en-
Yvelines)
Groupe Matra
Année de création : 1980
Chiffre d'affaires 1998 : 7,3 milliards
de francs
Effectif permanent : 2 700
PDG : Philippe Guédon
Directeur des usines de Romorantin :
François Bolnot

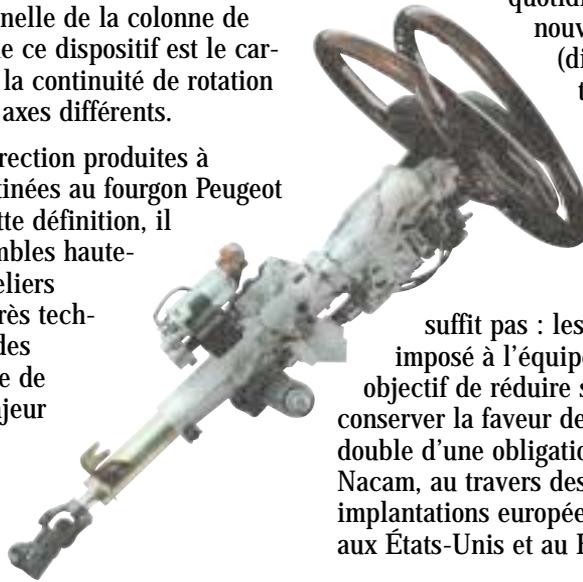
Quand les ingénieurs de Matra Automobile ont sorti leur projet P 23, au début des années 80, un certain nombre de professionnels de l'automobile ont froncé les sourcils : une berline monocoque au nez plongeant, un grand volume intérieur sur plancher plat pouvant recevoir jusqu'à 7 passagers, des sièges modulables, une carrosserie en polyester, un châssis galvanisé à chaud : ce drôle de van s'éloignait tellement du modèle automobile de

Nacam dans la bonne direction

Transmettre le mouvement du volant aux roues d'une voiture, c'est la fonction originelle de la colonne de direction. L'élément central de ce dispositif est le cardan, une pièce technique qui assure la continuité de rotation entre deux arbres travaillant sur des axes différents.

Mais si les premières colonnes de direction produites à Vendôme par Nacam en 1973 et destinées au fourgon Peugeot J 7 se résumaient effectivement à cette définition, il n'en va plus de même avec les ensembles hautement sophistiqués qui sortent des ateliers aujourd'hui. Au fil des ans, des progrès techniques et des exigences croissantes des constructeurs automobiles, la colonne de direction est devenue un élément majeur de la sécurité active et passive.

On ne lui demande plus seulement de contrôler la trajectoire du véhicule, mais aussi d'éliminer les vibrations, de se verrouiller contre les voleurs, de régler le volant en hauteur et en profondeur, de réduire l'effort physique du conducteur, de se rétracter dans le tableau de bord en cas de choc, de maintenir l'airbag dans la bonne position au cours du gonflage...



À Vendôme, une centaine de chercheurs travaillent quotidiennement à l'évolution des produits. Le nouveau développement est celui de la DAE (direction assistée électrique) en collaboration avec ZF et Bosch, où la source d'énergie n'est plus un système hydraulique, mais un moteur électrique monté sur la colonne.

Pour conserver la première place (25 % des ventes en Europe) sur un marché devenu mondial, l'innovation ne suffit pas : les gains de productivité sont le grand défi imposé à l'équipementier vendômois qui se donne pour objectif de réduire ses coûts de 4 à 8 %. Essentielle pour conserver la faveur des constructeurs, cette démarche se double d'une obligation de proximité qui a déjà conduit Nacam, au travers des autres unités du groupe, à ajouter à ses implantations européennes de nouvelles unités de production aux États-Unis et au Brésil.

Lemförder Nacam sa zone industriel le sud • 41100 Vendôme SA au capital de 140 MF certifiée Iso 9001, AEF94 et QS9000 (groupe allemand ZF Lenksysteme)
Date de création : 1972
Effectif : 672 / Chiffre d'affaires : 616 MF
Président du directoire : Bernd Schmeling

N°2 EUROPÉEN

LUCAS DIESEL, spécialiste de la pompe

La pompe à injection tient le rôle du carburateur dans le moteur diesel. C'est elle qui distribue le gazole sous pression aux injecteurs qui alimentent chaque cylindre. Cet organe de haute précision est la spécialité de l'unité blésoise du groupe Lucas Varity, division Diesel Systems, qui poursuit une activité née à Blois en 1959 sous l'enseigne Roto-Diesel. Le site est toujours la plus importante unité de production de la division diesel, qui compte huit usines de par le monde et dont le siège administratif se trouve en région parisienne.

Après la pompe DPA, destinée aux véhicules utilitaires et agricoles, Blois s'est spécialisé à partir de 1977 dans la pompe DPC, qui équipe les voitures particulières et quelques utilitaires légers. Fabriquée en version mécanique et

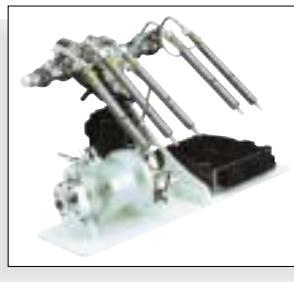
numérique, elle est toujours le produit phare de l'usine, qui la sort au rythme moyen de 2 600 unités par jour (474 200 pour l'exercice 1997). La pompe DPC, compacte et légère, de type rotatif, occupe la seconde place sur le marché européen (environ un tiers des ventes), avec des clients tels que Ford, Renault, Peugeot, Fiat, Volkswagen.

Depuis 1993, le site de Blois produit également la pompe EPIC, à pilotage électronique (150 000 en 1997). Plus performante en matière d'agrément de conduite du véhicule et de lutte contre les émissions de polluants, la pompe EPIC soutient le développement des ventes à l'export européen où le marché du diesel se trouve en forte progression.

Le Common Rail, système d'injection directe sous très haute pression, sera le prochain fer de lance de Lucas Diesel.

Les chercheurs blésois viennent d'en achever la mise au point. L'industrialisation est lancée cette année dans une autre usine du groupe. La décrue prévisible de la pompe DPC sera compensée par la montée en puissance du Common Rail dont la production démarrera à Blois dans le courant de l'année 2001.

Lucas Diesel
9 boulevard de l'Industrie
41008 Blois cedex
SAS au capital de
133 846 800 F
Certifiée Iso 9002,
Iso 9001, QS 94,
QS 9000
Groupe Lucas Varity
Année de création : 1959
Chiffre d'affaires 1998 : 1,9 milliard de F
Effectif : 1 850
Directeur du site : Jacques Rabiller



MATRA BAÉ : Les missiles invincibles

La totalité des missiles fabriqués par Matra BAé Dynamics transite par la Sologne. C'est là en effet que sont réalisés l'équipement électronique et l'assemblage final de ces armements sophistiqués dont les plus diffusés sont le Mistral et le Mica.

Le premier (20 % de l'activité) est un missile antiaérien sol-air d'un poids de 20 kg, pouvant être mis en œuvre à partir de multiples plate-formes (véhicule terrestre, navire, hélicoptère, voire fantassins). Leader mondial sur son segment, produit depuis 6 ans, il a déjà été commandé par 24 pays à 15 000 exemplaires

et son taux d'exportation atteint 85 %. C'est le produit vedette de la maison.

Mis en production depuis 3 ans, le Mica (50 % de l'activité) est un missile aérien de 115 kg qui équipe les avions de combat. Capable de couvrir l'ensemble des missions imparties aux pilotes de chasse, unique au monde à ce titre, il a déjà été commandé par 4 pays à 2 000 exemplaires. Son taux d'exportation est de 75 %.

Matra BAé Dynamics a décidé par ailleurs de prendre position sur le créneau des missiles à longue portée (dits de croisière) dominé par les Américains.

Les modèles Scalp et Apache, capables d'atteindre des cibles à plusieurs centaines de kilomètres et réalisés en matériaux furtifs, sont en cours d'industrialisation. Plus de 1 000 exemplaires ont déjà été commandés par 3 pays.

Matra BAé Dynamics
24 rue de la Convention à Salbris et "la Chaudronne" à Selles-Saint-Denis
SA au capital de 154 000 000 F
Année de création : 1996
(fusion de Matra-Défense et BAé Dynamics)
Chiffre d'affaires 1998 : 8,3 milliards de francs
Effectif : 5 600
(dont 700 en Loir-et-Cher)
Dirigeants : Bernard Ancillon (Salbris) et Jean-François Karcher (Selles St-Denis)

N°1 EUROPÉEN

Sextant Avionique tient le bon cap

Sextant Avionique fabrique tout ce qu'un pilote d'avion ou d'hélicoptère, civil ou militaire, trouve devant lui quand il s'assied sur son siège : instruments à capteurs incorporés (horizons, altimètres, anémomètres, vario-mètres), répéteurs (instruments de contrôle des moteurs et servitudes), sondes et transmetteurs (pression, incidence, température, etc.).

Premier constructeur européen et troisième mondial dans le domaine des équipements et des systèmes électroniques pour l'aéronautique et l'espace, Sextant détient 10 % du marché mondial de l'instrumentation, un secteur où la concurrence est vive, en particulier avec les Américains. La société vendômoise travaille à 55 % pour l'aviation

civile et 45 % pour l'aviation militaire. Elle compte 250 clients parmi lesquels figurent tous les grands noms de la profession : Aérospatiale, Airbus, Boeing, Dassault, Eurocopter. Les trois quarts de la production partent à l'exportation.

Héritière d'une activité d'instrumentation aéronautique créée avant la seconde guerre mondiale, l'unité vendômoise de Sextant Avionique est passée d'un métier à dominante mécanique et électromécanique à un métier dominé par l'électronique. Elle a abordé ce virage en mettant en œuvre une version offensive de la loi sur les 35 heures qui lui a permis d'embaucher massivement des jeunes.

Sextant Avionique
20 boulevard de l'Industrie
41102 Vendôme
SA au capital de 227 276 650 F
certifiée Iso 9001
Siège social à Vélizy
Année de création : 1989
Chiffre d'affaires 1998 : 500 MF
(5 milliards pour l'ensemble de la société)
Effectif : 500
Directeur : Philippe Chamoret

LHOTELLIER vole de ses propres ailes

Fabriquer des emballages spéciaux pour des pièces d'avions et des armements, c'est le premier métier de Lhotellier, au sein duquel il a acquis une compétence inégalée. Caisses en bois à l'origine, puis en métal ou en matériaux composites, ces produits représentent toujours près de 20 % de l'activité globale. Exclusivement militaire et aéronautique au départ, le marché s'est progressivement élargi à d'autres secteurs d'activité présentant les mêmes exigences en termes de qualité : le nucléaire, la téléphonie, l'automobile. Lhotellier est aujourd'hui le premier fournisseur national, et sans doute européen, d'emballages spéciaux et réalise 15 % de cette activité à l'export.

Co-leader français sur le secteur des abris techniques mobiles (shelters), Lhotellier s'affirme

par ailleurs comme le partenaire privilégié des constructeurs aéronautiques pour la conception, la fabrication, voire le montage d'éléments en matériaux composites, panneaux d'habillage de cabine, gaines de ventilation, coffres à bagages, pièces techniques (bords d'attaque d'ailes, sous-ensembles d'inverseurs de poussée, capots moteurs).

Dans un domaine complémentaire à son premier métier, la société a développé toute une gamme de services liés à la logistique. Sur une dizaine de sites en France, mais aussi par le biais d'équipes détachées chez ses clients, elle assure pour le compte de ces derniers la gestion de magasins en amont et en aval de la production (achats, réception des marchandises, contrôles, conditionnement, magasinage, inventaires, démarches administratives, distribution, etc.).

Le haut niveau des prestations fournies s'adresse à de grands industriels de l'aéronautique civile ou militaire, de l'armement, des télécommunications, du nucléaire, de l'automobile ou de la construction navale. La logistique représente aujourd'hui 43 % de l'activité globale de Lhotellier qui occupe une position de leader sur ce secteur qu'il a contribué à inventer.

Lhotellier-Montrichard
23 route de Tours
41400 Saint Julien-de-Chédon
SA au capital de 50 MF
Certifications : Iso 9002, Iso 9001, Racq 2,
Qualifas niveau A, JAR 145, JAR 21 G
Année de création : 1974 (poursuite d'une
activité familiale démarrée en 1941)
Chiffre d'affaires 1998 : 555 MF
Effectif : 1160
PDG : Philippe Lhotellier



Cac-Systèmes, premier dans les airs

Les avions que fabrique Cac-Systèmes à l'aérodrome du Breuil ressemblent à des jouets, mais seules les grandes personnes ont le droit de s'en servir. Construits en matériaux composites, pesant avec le moteur et l'équipement de 20 à 160 kg, ils sont capables de voler à 180 km/h, parfois davantage, sous le contrôle de leur pilote resté au sol.

Certains sont voués à une destruction rapide sous les tirs des missiles ou des obus de l'artillerie. Ces avions-cibles, dits "drones", servent à l'entraînement des systèmes de défense air-air ou sol-air (Mistral, Crotale, etc.). L'armée en est le principal utilisateur.

Cac-Systèmes a démarré son activité sur ce créneau, devenant le spécialiste européen des systèmes à faible coût. Il est toujours le premier constructeur et fournisseur national de ce type de matériels qui représente près de la moitié de son activité.

Ces mêmes avions peuvent aussi être utilisés pour des missions plus nobles, soit militaires, soit civiles. Équipés de caméras, ils retransmettent instantanément les images qu'ils enregistrent jusqu'à 60 km de leur point de départ. Cette application a été mise en œuvre par l'ONU dans le conflit bosniaque. D'autres sont possibles, transport d'engins de brouillage de radars, guerre électronique, sans oublier les applications civiles, photographie aérienne, surveillance du trafic routier, détection de feux de forêt, etc.

Si le secteur des avions-cibles représente toujours pour Cac-Systèmes un marché stable,

les perspectives de développement se situent plutôt dans celui des avions de reconnaissance. "Nous sommes sur un marché de niche", constate Christophe Corizzi, "et nous ne pouvons nous développer qu'en recherchant de nouveaux débouchés à l'exportation". Le marché mondial pour les drones à faible coût est évalué à 600 MF par an. Cac-Systèmes s'estime en mesure d'en fournir à terme environ un tiers, voire davantage. Ses prévisions pour 1999 laissent déjà espérer une croissance de près de 50 % du chiffre d'affaires.

CAC-Systèmes
aérodrome du Breuil
41330 La Chapelle-Vendômoise
SA au capital de 14,2 MF
(cotée en Bourse au nouveau marché)
Année de création : 1987
Chiffre d'affaires 1998 : 40 MF
Effectif : 55
PDG : Christophe Corizzi

L'infatigable tube de Bourdon

Partout où il y a de la pression, il y a Bourdon... Les manomètres que fabrique cette entreprise vendômoise sont diffusés à plusieurs millions d'exemplaires chaque année dans le monde entier. Un succès d'autant plus remarquable que la technologie mise en œuvre n'a pratiquement pas varié depuis l'origine.

C'est en 1849 qu'Eugène Bourdon, ingénieur parisien, déposa un brevet pour un appareil de mesure de la pression utilisant la déformation d'un tube métallique coudé. Le manomètre dit "à tube de Bourdon" était né et il devait faire ses premières armes sur les machines à vapeur de l'époque. Cent cinquante ans plus tard, il fonctionne toujours sur le même principe. Robuste, fiable, autonome puisque ne faisant appel à aucune source d'énergie extérieure, il se révèle

en outre d'une remarquable précision. Ses différents modèles, dont le diamètre varie de 40 à 250 mm, mesurent des pressions comprises entre quelques millibars et plusieurs milliers de bars.

Réalisées principalement à partir de matériaux inoxydables, ses applications se rencontrent dans toutes les activités exploitant des fluides sous pression : industrie pétrolière, chimique, nucléaire, agroalimentaire, médicale. La société vendômoise réalise 55 % de son chiffre d'affaires sur la France et 45 % à l'export avec des filiales commerciales en Grande-Bretagne, en Allemagne, à Singapour et à Caracas. Elle est le premier constructeur français de ce type de matériel (40 % du marché), le second européen et le 5^{ème} mondial.

Le manomètre mécanique représente plus de la moitié de l'activité globale de la société vendômoise. Toujours à la

pointe de l'innovation, celle-ci a également mis au point et développé des appareils de mesure de la pression par capteurs utilisant l'électronique, ainsi que des appareils de mesure de la température. Décentralisée de la région parisienne en 1970 et propriété de la famille Bourdon jusqu'en 1973, elle a été intégrée en 1988 au groupe Legris Industries.

Bourdon Sedeme
125 rue de la Marre
41103 Vendôme Cedex
SA au capital de 25 MF
Certifiée Iso 9001
(Groupe Legris Industries)
Année de création : 1957
(origine de l'activité : 1835)
Effectif : 320
Chiffre d'affaires 1998 : 170 MF
Directeur général : Stanislas Durand

N°1 FRANÇAIS

Dubuis usine et sertit



La connectique, c'est l'art de relier entre eux deux éléments d'un même système conducteur : fils téléphoniques, câbles électriques, voire canalisations de liquides. La technique du sertissage consiste à placer les deux extrémités du conducteur à relier à l'intérieur d'une pièce métallique, le connecteur, que l'on écrase ensuite au moyen d'un outil hydraulique.

Ce sont ces outils que fabrique Dubuis. Actionnés à une main, à deux mains ou au pied, ils développent entre les mâchoires, après quelques coups de pompe, une pression de 1 à 100 tonnes, ce qui les rend efficaces aussi bien sur les minuscules fils téléphoniques que sur les câbles des centrales nucléaires. Mis

au point avec l'aide de l'Anvar, ces outils existent aussi en version électro-hydraulique à alimentation autonome. Principaux clients en France : EDF, la SNCF, France-Telecom, auxquels s'ajoutent les clients étrangers aux États-Unis, en RFA, en Italie. Premier constructeur français de ces matériels, Dubuis a ravi ce marché aux Japonais en adoptant leurs méthodes de qualité totale, de juste-à-temps et d'organisation du travail.

Autre secteur très spécifique sur lequel l'entreprise occupe le troisième rang mondial : les machines d'usinage électrochimique destinées au façonnage de pièces métalliques nobles (pignons de boîtes de vitesse en particulier). Dubuis, qui avait au départ mis au point ces matériels pour ses propres besoins de sous-traitant mécanique en aéronautique et armement, en vend désormais aux

constructeurs automobiles nationaux et étrangers, et notamment en Iran et en Chine.

La société réalise près de la moitié de son activité à l'exportation. Elle consacre plus de 7 % de son chiffre d'affaires à la recherche et au développement. Son PDG est aussi président de la chambre de commerce et d'industrie de Loir-et-Cher.

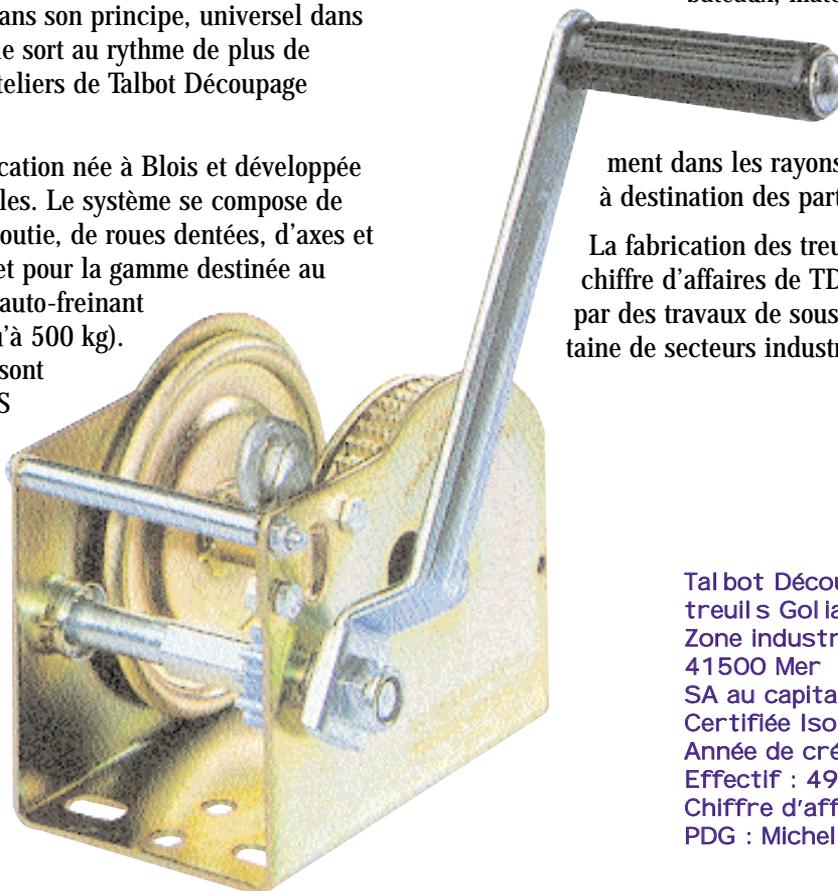
Ets Dubuis
ZI de Vil lebarou
17 rue Jules Berthonneau
41034 Blois Cedex
SA au capital de 1 600 000 F
certifiée Iso 9001
Année de création : 1961
(reprise d'une activité créée en 1949)
Effectif : 85
Chiffre d'affaires 1998 : 63 MF
(120 MF et 160 salariés avec les filiales)
PDG : Alain Courtols
Directeur général : Jean-Pierre Huet

Goliath : La puissance au bout des doigts

Soulever une charge d'une demi-tonne est un jeu d'enfant avec un treuil Goliath : il suffit de tourner la manivelle... Simple dans son principe, universel dans ses applications, cet ustensile sort au rythme de plus de 100 000 unités par an des ateliers de Talbot Découpage Emboutissage à Mer.

La société a repris une fabrication née à Blois et développée ensuite par l'une de ses filiales. Le système se compose de quelques pièces de tôle emboutie, de roues dentées, d'axes et d'un système d'arrêt à cliquet pour la gamme destinée au halage (jusqu'à 2,5 tonnes), auto-freinant pour la gamme levage (jusqu'à 500 kg). Les treuils manuels Goliath sont homologués par les labels GS (normes allemandes) et CE Véritas (normes françaises).

TDE détient 90 % du marché français et exporte 40 % de sa production sur plusieurs pays européens : Italie, Hollande, Espagne, Allemagne, pays nordiques, Portugal, Angleterre, etc. Ses clients sont des



industriels des équipements de manutention utilisés dans de nombreux secteurs : remorques porte-voitures ou porte-bateaux, matériels de spectacle, irrigation agricole, bâtiments d'élevage, pulvérisation, etc. Les treuils Goliath se trouvent également dans les rayons des magasins spécialisés à destination des particuliers.

La fabrication des treuils représente 55 % du chiffre d'affaires de TDE, le solde étant assuré par des travaux de sous-traitance pour une vingtaine de secteurs industriels.

Talbot Découpage Emboutissage
treuils Goliath
Zone Industrielle de Buray
41500 Mer
SA au capital de 3 518 760 F
Certifiée Iso 9002
Année de création : 1988
Effectif : 49
Chiffre d'affaires 1998 : 30 MF
PDG : Michel Talbot

N°1 FRANÇAIS

Séailles et Tison : l'imprimé de gestion

Chéquiers, lettres-chèques, liasses, relevés de compte, formulaires de toutes sortes et documents administratifs : le secteur bancaire consomme beaucoup de papier pré-imprimé. Séailles et Tison fournit aux imprimeurs spécialisés les machines capables de produire ces documents en grandes ou moyennes séries. Il s'agit de rotatives offset travaillant en continu. Le constructeur vendômois occupe toujours la première place nationale sur ce créneau.

L'évolution des techniques d'impression dans le secteur bancaire, avec notamment l'apparition des imprimantes laser travaillant feuille à feuille (et non plus en continu), a toutefois conduit Séailles et Tison à rechercher de nouvelles applications pour son savoir-faire.

Plusieurs pistes sont actuellement explorées, tant en direction de l'imprimerie traditionnelle que de l'imprimerie spécialisée. L'entreprise s'intéresse au secteur de l'emballage souple en carton ou film plastique, à celui de l'étiquette

adhésive. "Notre objectif est de retrouver un chiffre d'affaires de 100 MF et un effectif de l'ordre de 60 à 70 personnes", explique Philippe Mey, responsable commercial de la société.

Séailles et Tison
53 avenue Ronsard
41102 Vendôme
SA au capital de 1 MF
Siège social : Sofiplec à Nancy
Année de création : 1992
Chiffre d'affaires 1998 : 44 MF
Effectif : 29
PDG : Paul Mey

JTC : le brocheur sachant brocher

Le brochage est un procédé d'usinage par enlèvement de matière sur une pièce en la soumettant à l'action d'un outil affûté qui réalise le profil recherché en un seul passage. Le brochage est dit "inter" si l'outil traverse la pièce, "exter" s'il agit sur une face extérieure. Cette technologie, très productive et d'une remarquable régularité de résultat, ne se justifie toutefois que pour des pièces de grandes séries en raison du coût des machines, aussi important que leurs dimensions !

Il existe de par l'Europe une dizaine de fabricants de machines à brocher, pour un marché annuel évalué à une cinquantaine d'unités. JTC Systèmes est le seul français, bien implanté sur le marché intérieur où il a développé récemment ses efforts commerciaux en direction des PME de la métallurgie, mais aussi à l'étranger puisque des clients se trouvent sur les cinq continents. Il s'agit essentiellement de constructeurs automobiles, en particulier Citroën pour son usine chinoise fabricant la ZX. Les machines à brocher interviennent sur les pièces mécaniques les plus nobles : bielles, carter, cylindres, pignons de boîtes de vitesse.

L'entreprise réalise sur son site la conception intégrale des machines, mécanique, hydraulique, pneumatique, électricité, électromécanique, ainsi que l'assemblage final, la mise au point, la commercialisation et l'après-vente. La fabrication des composants est confiée à des sous-traitants régionaux.

JTC Systèmes
Domaine industriel de Buray
BP 29 • 41500 Mer
SARL au capital de 80 000 F
Année de création : 1982
Effectif : 15
CA 1998 : 15,5 MF
Gérant : Patrice Colle



Romer
2 rue François Arago
41800 Montoire-sur-le-Loir
SA au capital de 1 050 000 F
certifiée Iso 9002
Année de création : 1986
Chiffre d'affaires 1998 : 48 MF
Effectif : 30
PDG : Romain Granger

Romer : la précision au bout des doigts

La machine portable à mesurer en trois dimensions est une invention de Romain Granger, qui en a déposé le brevet en 1986. Il répondait là à une attente de nombreux industriels, parfaitement équipés de matériels fixes pour la mesure de précision de petites pièces, mais dépourvus d'outil transportable adapté à des ensembles plus lourds ou volumineux.

La gamme de machines Romer, associant la mécanique, l'électronique et l'informatique, permet de mesurer avec une précision inférieure au dixième de millimètre des ensembles compris entre 2 et 3 mètres. Le dernier modèle, baptisé "Armony", est doté de bras à longueur variable portant l'amplitude de la machine de 1,3 à 3,6 mètres.

La quasi-totalité des constructeurs automobiles dans le monde entier utilise les machines Romer. Celles-ci sont également très présentes dans le secteur aéronautique. Premier venu sur ce marché, Romer en est toujours le leader national et probablement européen en dépit de la montée de la concurrence internationale. 70 % des ventes sont réalisées à l'export sur les cinq continents.

Avec le modèle "Armony", d'un coût modéré et d'une grande souplesse d'utilisation, Romer pense attaquer le marché des PME qui recèle de fortes potentialités de développement. "Nous sommes loin de connaître toutes les applications possibles de nos machines", estime Jean-Charles Granger, directeur technique. "Mais nous constatons déjà qu'elles reçoivent un excellent accueil dans les secteurs de la fonderie, de la chaudronnerie, de la mécano-soudure".

Sainte Marthe sème à tous vents

Groupe Sainte Marthe
36 route de Fougères
41120 Cormeray
1 SCPA (société civile de production
agrobiologique)
1 SARL (commercialisation) créées en 1980
et 1987
Chiffre d'affaires : 7 MF
Effectif : 25 (permanents + saisonniers)
Gérants : Philippe et Jacqueline Desbrosses

Pionnier et prophète de l'agriculture biologique, Philippe Desbrosses a développé dans sa ferme de Sainte Marthe la production de semences de variétés potagères et fruitières oubliées. Ce qui ne devait être au

départ qu'un complément à la culture de légumes biologiques est devenu aujourd'hui la première activité avec près de 50 % du chiffre d'affaires global.

Cerfeuil tubéreux, persil à grosses racines, épinards-fraises, tournesols géants, potirons et citrouilles : le jardin extraordinaire de Sainte Marthe recèle un millier de variétés pour la plupart disparues des circuits agricoles et commerciaux traditionnels.

Destinées à des jardiniers amateurs de végétaux décoratifs ou de saveurs gustatives originales, les semences conditionnées sur place se vendent pour l'es-

sentiel par correspondance. Le catalogue existe désormais en quatre langues (français, allemand, néerlandais et anglais), 40 % des ventes s'effectuant à l'export et notamment vers l'Allemagne. Avec près de 30 000 clients, la ferme de Sainte Marthe est le premier fournisseur européen de semences rares.

Elle est aussi, au niveau national, le premier organisateur de formations longues pour les métiers liés à l'agrobiologie. Recevant une soixantaine de stagiaires par an, elle s'enorgueillit d'afficher un taux de retour à l'emploi de 70 %, dont un tiers d'installations.

Unisabi : le régal des toutous

N°1 EUROPÉEN

Les aliments secs pour chiens et chats (croquettes, floconnés) sont la spécialité de l'usine Unisabi à la Chapelle-Vendômoise qui en a produit 105 000 tonnes en 1998. Fabriqués à partir de matières premières de provenance régionale, nationale ou européenne (céréales, légumes, farines de viande de volaille), ces aliments commercialisés sous plusieurs marques de forte notoriété connaissent une faveur croissante auprès des propriétaires d'animaux de compagnie qui apprécient leur côté pratique et leur coût très concurrentiel au regard des préparations "humides" présentées en boîtes de métal.

La toute dernière innovation mise au point par le laboratoire central du groupe Mars à Waltham (Angleterre) consiste précisément dans deux gammes d'aliments secs : Advance de Pedigree et Advance de



Whiskas. Tirée par ces productions, l'usine de la Chapelle-Vendômoise accuse une croissance régulière de 10 % l'an (elle était de 13 000 tonnes annuelles en 1978) à tel point que la capacité maximale (120 000 tonnes) devrait être atteinte dans un proche avenir.

En France, les produits Unisabi sont les plus diffusés sur les rayons des grandes et moyennes surfaces et les seconds sur ceux des magasins spécialisés. La société réalise 55 % de son chiffre d'affaires sur le marché national et le reste à l'export (Italie, Benelux, Espagne).

Unisabi
Le petit Masangé • 41330 La Chapelle-Vendômoise
SNC certifiée Iso 9002
siège social : St Denis-de-l'Hôtel, Loiret (Groupe Mars Inc)
Année de création : 1967
Effectif : 109
Chiffre d'affaires : 600 MF
Directeur d'usine : Jean-Claude Beurrot

Marionnet : pionnier du végétal

N°1 EUROPÉEN

Depuis le début du siècle, le nom de Marionnet est associé à toutes les techniques innovantes en matière de production de plants de végétaux. Jacques Marionnet a construit voici une vingtaine d'années un des premiers

laboratoires privés de culture in vitro. Aujourd'hui encore, il est le seul pépiniériste français de fraisiers et d'asperges à disposer d'un tel outil.

La technique mise en œuvre exploite les recherches conduites au début des années 50 par deux chercheurs français sur la culture du méristème (cœur du bourgeon). Associée au bouturage in vitro

ou micropropagation, elle résout de nombreux problèmes sanitaires et donne naissance à plusieurs dizaines de milliers de plantes saines et identiques.

Mara des bois pour les plants de fraisiers, Jacq Ma 2001, 2002 pour les griffes d'asperges sont les variétés les plus réputées de Marionnet, à la fois pour leurs performances culturales et gustatives.

Parallèlement à la micropropagation, Marionnet développe pour l'asperge une autre voie de multiplication, l'embryogénèse somatique, permettant d'envisager l'utilisation de plants génétiquement modifiés, tolérants ou résistants aux parasites. Cette même technique est utilisée

pour la production de plants de palmiers dattiers à destination des pays du Maghreb et du Moyen-Orient.

L'entreprise réalise 52 % de son activité sur le secteur fraisiers, 13 % sur celui des asperges et 14 % sur celui des palmiers dattiers.

GFA Marionnet
21 route de Courmemin
41230 Soings-en-Sologne
Groupement foncier agricole au capital de 1 500 000 F
Année de création : 1972
Effectif moyen : 130
Chiffre d'affaires : 41 MF
Gérants : Jacques, Franck et Pascal Marionnet

N°1 FRANÇAIS

Gillet : des légumes à croquer



Contres, chef-lieu de canton de la Sologne viticole, revendique haut et fort le titre de capitale de l'asperge. La conserverie Gillet a fait de ce légume son produit phare. La variété blanche, qu'elle collecte auprès d'une centaine d'agriculteurs et grossistes locaux et régionaux, ne ressemble à aucune autre : fondante, savoureuse, dépourvue de fibres. Cette authentique spécialité maison, dont 500 tonnes sortent des ateliers controis chaque année, a valu tout récemment à l'entreprise de se voir décerner un "Nicolas de l'appertisé", catégorie "meilleure qualité produit".

Également collecté auprès de producteurs régionaux sous contrat, le blanc de poireau représente une production annuelle de 3 200 tonnes et constitue le second facteur de notoriété de l'entreprise dont la clientèle se partage entre les épiceries fines (Fauchon, Hédiard, Ménès), les professionnels de l'alimentation (restaurateurs, collectivités) et les particuliers par l'intermédiaire des distributeurs (GMS).

Familiale, indépendante et fière de ses traditions, la conserverie Gillet n'en cultive pas moins la passion de l'innovation. Un à deux nouveaux produits sortent chaque année : bouquets de brocolis, petits navets,

oseille blanche, mini-légumes au naturel, et cette année topinambours et crosnes, tous labellisés Val de Loire. A croquer des yeux dans leurs bocaux de verre avant de leur faire un sort au fond de l'assiette !

Conserverie Gillet
5 avenue des Platanes
BP 14 • 41700 Contres
SA au capital de 6 681 000 F
Année de création : 1956
(reprise d'une activité créée en 1908).
Effectif : 68
Chiffre d'affaires 1998 : 52 MF
PDG : Jean-Claude Pradeau

N°1 FRANÇAIS

Poulain : une tablette par habitant

La tablette de chocolat noir à croquer reste le produit emblématique de la chocolaterie Poulain qui en vend chaque année 50 millions d'unités (soit une par habitant !). Avec 40 % de parts de marché, la société blésoise détient la première place sur ce segment, et la seconde (22 %) sur celui des poudres chocolatées, ces deux lignes de produits représentant un tonnage de 15 000 tonnes et assurant à elles seules 60 % du chiffre d'affaires.

Tablettes et pulvérisé restent indissociables de l'image familiale de Poulain. Mais s'agissant de marchés stabilisés, la société a dû rechercher de nouveaux vecteurs de croissance. Elle les a trouvés

dans la gamme 1848 où elle affirme son savoir-faire historique de chocolatier, hérité de son fondateur Victor-Auguste Poulain, l'inventeur du slogan "Goûtez et comparez". Il s'agit là de produits de dégustation, destinés aux adultes, déclinés en plusieurs arômes.

En quelques années, Poulain est parvenu à occuper une place significative sur ce marché en pleine expansion dont le potentiel commercial est désormais équivalent à celui des produits familiaux. Tous les chocolats haut de gamme, y compris en confiserie de fin d'année, se présentent désormais sous l'appellation "1848" qui assure un quart du chiffre d'affaires et connaît un succès prometteur à l'exportation.



Cadbury-France
2 rue de la Garbotière
41000 Villebarou
SA au capital de 1 012 521 900 F
Année de création : 1994 (poursuite d'une activité créée à Blois en 1848 par Victor-Auguste Poulain)
Chiffre d'affaires : 1,49 milliard de F
Effectif : 780
Directeur général : Jean-Paul Michel

Morina : des millions de madeleines

La madeleine Morina n'a rien à envier à celle de Proust : le seul énoncé de son nom suffit à faire saliver les gourmands.

Authentique spécialité locale créée dans les années 50 par Jean-Claude Morina, un pâtissier controis dont l'affaire artisanale a rapidement atteint la dimension industrielle, la madeleine sort au rythme de 3 millions d'unités quotidiennes des quatre lignes de fabrication installées dans une usine ultra-moderne.

Tant en termes de volumes que de notoriété, Morina occupe aujourd'hui la première place nationale avec plus de 27 % du marché (marques distributeurs comprises). La société avoue modestement une croissance à deux chiffres, performance d'autant plus remarquable que le marché n'a pas connu d'élargissement significatif. Et elle ne cache pas son ambition de poursuivre sur cette lancée.



Fort d'une culture d'entreprise fondée sur le respect des hommes et la volonté d'excellence, Morina ne cesse d'améliorer son produit. Les formes, les variétés, les emballages de la madeleine évoluent pour suivre les attentes des consommateurs. Cette même règle s'applique aux autres produits maison (bûches de Noël, goûters chocolatés, pâtisseries américaines) qui représentent globalement 30 % de l'activité.

Morina mise sur sa capacité d'adaptation pour se lancer à l'assaut de l'Europe. L'export encore modeste (moins de 10 % du chiffre d'affaires) devrait prendre le relais du marché national pour continuer de tirer la croissance.

Ets Morina Pâtissier
2 boulevard de l'Industrie
41700 Contres
SA au capital de 2,5 MF
Année de création : 1972
(reprise d'une affaire artisanale créée dans les années 50)
Effectif : 110
Chiffre d'affaires 1998 : 190 MF
PDG : Xavier Gervoson

Panodia classe avec classe !

Avec 65 % du marché français des albums photo et la première place en Europe avec les autres marques du groupe, Panodia caracole en tête d'un marché spécifique certes mais porteur puisque la société a fait partie l'an passé des 500 entreprises européennes ayant connu la croissance la plus rapide.

Plasturgiste de profession, Panodia a conçu des produits de classement adaptés aux attentes des consommateurs les plus exigeants. Le PVC, le polypropylène ou le polyester constituent la matière première des albums, mais aussi des press-book, des matériels d'archivage pour professionnels, et entrent dans la composition des sacs photo et même des cadres. "Nous utilisons des matières

dont l'aspect peut évoquer aussi bien le cuir que le bois, le tissu ou le métal, et qui présentent en outre des qualités spécifiques comme d'être lavables et inaltérables", explique Claude Beaufile, PDG.

Aujourd'hui locomotive d'un groupe constitué avec deux partenaires (MP International et Albadecor) et qui couvre tous les champs d'activité autour de la présentation et de la valorisation de l'image, la société solognote entend poursuivre son développement à l'international où elle réalise déjà plus d'un tiers de ses ventes. Des filiales de commercialisation ont déjà été créées avec succès aux États-Unis, en Italie, en Allemagne, au Royaume-Uni et en Espagne. L'objectif suivant se trouve au Japon et dans les pays du Sud-Est asiatique.



Panodia
Route de Romorantin,
41210 Neung-sur-Beuvron
SA au capital de 29 MF
Année de création : 1974
Chiffre d'affaires : 170 MF
486 MF pour le groupe
Effectif : 254
525 pour le groupe
PDG : Claude Beaufile

Swift : la colle sur mesure

Les colles Swift ne se trouvent pas dans les rayons des grandes surfaces, mais elles n'en sont pas moins étroitement associées à la vie quotidienne au travers de leurs usages industriels qui concernent des produits de grande consommation.

La spécialité maison, ce sont les colles pour emballages carton et étiquettes. On les trouve notamment dans le secteur alimentaire et les boissons (bouteilles d'eau minérale, de bière, sodas). Ce seul secteur, sur lequel la société occupe une place de leader européen, représente 40 % de l'activité de l'établissement de Blois.

L'autre moitié s'adresse à une grande variété d'utilisateurs situés dans des créneaux extrêmement diversifiés : papiers hygiéniques, essuie-tout, enveloppes, cigarettes, éponges de ménage, filtration automobile, voire industrie automobile avec des colles polyuréthanes.

Globalement, l'usine de Blois exporte 35 % de sa production (14 000 tonnes par an), dont 10 % à destination de clients hors Europe.

Le site de Blois est aussi le siège du service de recherche et développement où sont mises au point les spécialités répondant au cahier des charges des clients industriels. Swift a ainsi développé près

de 3 000 références de colles aux spécificités techniques très ciblées pour ses clients propres et ceux des 17 unités de production qu'il contrôle à l'étranger.

Swift Adhésifs France
allée Robert Schuman
41013 Blois

SA au capital de 5 000 000 F
Certifiée Iso 9002 (consortium
américano-japonais Reichhold
Chemicals Dainippon)

Année de création : 1968
Chiffre d'affaires 1998 : 200 MF
(600 MF pour Swift-Europe)
Effectif : 110
(340 sur l'ensemble des sites
européens)

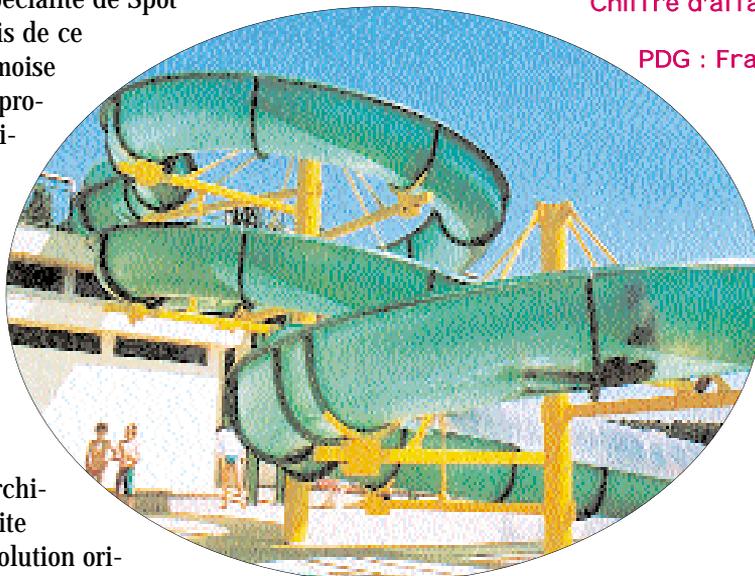
N°1 FRANÇAIS

SPOT sur la bonne pente

Les toboggans aquatiques, c'est la spécialité de Spot qui détient 60 % du marché français de ce type d'équipement. La PME vendômoise s'est imposée sur ce créneau en mettant à profit sa connaissance des besoins des collectivités locales et des grands parcs de loisirs à qui elle fournissait déjà des équipements de piscines et de patinoires.

Spot fournit une réponse globale et personnalisée à chaque client. Des plus modestes aux plus audacieux, comme ceux de Chamonix (130 mètres de longueur) ou de l'Aigle dans l'Orne qui part d'une hauteur de 18 mètres, il n'y a pas deux toboggans identiques. Dimensions, architecture, tracé, aspect, intégration dans le site imposent de concevoir à chaque fois une solution originale. *"Chez nous, la fabrication proprement dite ne représente que 50 % de l'activité. Le reste, ce sont des études, du développement, du commercial et du service puisque outre le montage de nos équipements, nous assurons aussi l'après-vente"*, explique France Verdier-Pinard, PDG.

En dépit de sa taille modeste, Spot a intégré dans ses ateliers la menuiserie (pour la fabrication des moules), la serrurerie (pour les parties métalliques) et la plasturgie (pour la fabrication des éléments en polyester) : beaucoup de compétences réunies, qui autorisent une souplesse maximale et facilitent les diversifications. La dernière consiste dans un système de gestion informatisée des équipements collectifs, développé en coopération avec Matra Sécurité.



Spot
rue de la Bouchardière
zone d'activité
41100 Navell

SA au capital de 1 235 250 F
Année de création : 1978
Chiffre d'affaires 1998 : 12 MF
Effectif : 23
PDG : France Verdier-Pinard

Innothera : aux petits soins pour les femmes

Une dizaine de spécialités pharmaceutiques sortent du laboratoire Innothera à Chouzy-sur-Cisse. Plusieurs d'entre elles occupent la première place de leur segment sur le marché national. C'est le cas notamment de comprimés utilisés dans le traitement de troubles phlébotoniques, et surtout de produits destinés à la contraception locale (crèmes ou gels spermicides, tampons) qui détiennent 80 % de parts de marché.

Spécialiste des affections féminines liées à la ménopause, à la gynécologie et à la circulation, Innothera a également développé toute une gamme de produits de

contention (bas et collants à varices), ainsi que des produits de traitement de l'ostéoporose dont la diffusion s'étend sur plusieurs pays d'Europe.

Le groupe Innothera compte par ailleurs un laboratoire en Irlande et un autre en Suisse. Un quatrième est en cours d'installation dans les Vosges. La totalité de la production transite par l'unité de Chouzy-sur-Cisse qui assure une fonction logistique à destination des distributeurs nationaux et internationaux, la part de l'exportation représentant 30 % du chiffre d'affaires global. C'est en particulier sur les marchés extérieurs que se poursuit la croissance de la société.

Laboratoire Innothera
rue René Chantereau
L'Isle Vert
41150 Chouzy-sur-Cisse
SA au capital de 57 006 400 F
(groupe Innothera Industries, siège
social à Arcueil)
Année de création : 1972
Chiffre d'affaires 1998 : 457 MF
(721 MF pour le groupe)
Effectif : 105

Lachartre : en tête du shampooing

N°2 FRANÇAIS

Plusieurs millions de flacons de shampooing sortent chaque année des lignes de remplissage du laboratoire Lachartre à Blois : un véritable fleuve qui irrigue toute l'Europe de l'Ouest et bien au-delà puisque 85 % de la production est distribuée en dehors du territoire national, et jusqu'au Moyen-Orient, en Nouvelle-Zélande ou en Australie.

Spécialiste historique du produit capillaire, le laboratoire Lachartre se consacre aujourd'hui exclusivement à la production de shampooings, après-shampooings et gels douche. Sa marque phare, *Pantène*, représente à elle seule les deux tiers de son activité. Les autres s'appellent *Head and Shoulders* ou *Wash and Go*. L'ensemble se décline en quelque 350 références. Les volumes vendus en France placent Lachartre en seconde position nationale sur ce marché (juste derrière l'Oréal).

Au sein du groupe Procter & Gamble, l'unité blésoise est désormais en deuxième position pour la production de shampooings. Au prix d'un énorme effort de rationalisation de ses process entrepris au cours de ces deux dernières années, elle a réussi à abaisser ses coûts dans des proportions spectaculaires, devenant une des plus performantes d'Europe. Elle va reprendre de ce fait la production encore dévolue à une autre unité du groupe, à Manchester, l'Europe de l'Est étant toujours fournie par une usine en Pologne.

Les investissements consentis à Blois, avec en particulier des lignes de conditionnement dites à très grande vitesse, doivent permettre de tripler la production d'ici l'an 2000. Ce progrès est indispensable pour absorber la production transférée depuis la Grande-Bretagne et faire face aux perspectives d'accroissement du marché. Celui-ci offre encore des potentialités de croissance au niveau

mondial, mais également à l'intérieur du vieux continent où les habitudes des consommateurs en matière d'hygiène sont susceptibles d'évoluer. "*On se lave les cheveux deux ou trois fois par semaine en France ou en Grande-Bretagne*", constate François Alix, responsable de fabrication. "*Aux États-Unis, c'est deux fois par jour*".

Laboratoire Lachartre
126 avenue de Vendôme
41000 Blois
SNC au capital de 38 096 000 F
(groupe Procter & Gamble)
Année de création : 1959
Effectif : 293
Directeur d'usine : Elie Rebeiz

N°1 MONDIAL

Tout savoir avec les PUF

Que sais-je ?, l'encyclopédie universelle qui explore tous les domaines de la connaissance, est la production la plus connue de l'imprimerie des Presses Universitaires de France à Vendôme. Depuis la première parution en 1941, 3 500 titres sont sortis, représentant un total de 240 millions d'exemplaires.

1 200 d'entre eux ont été traduits en japonais. La collection n'a pas pris une ride depuis l'origine : format de poche, pagination immuable, couverture rénovée en 1998 mais bien fidèle à l'esprit initial. Best-seller du genre, elle représente toujours, avec les ouvrages universitaires et scolaires, une part majeure de l'activité qui vaut à cet établissement le titre de leader mondial de l'édition d'ouvrages universitaires.

A l'origine imprimerie intégrée des PUF, l'établissement vendômois travaille aussi avec beaucoup d'autres éditeurs. En 1998 sont sortis des presses 1 063 titres, représentant 260 000 pages traitées. La totalité de la production est désormais stockée sous forme de bases de données numériques (ce qui représente plusieurs milliers de titres).

Récente et prometteuse diversification, l'imprimerie s'est lancée dans la réalisation de sites Internet. Son premier client a été l'éditeur Verdier pour qui elle a conçu un catalogue électronique de 400 pages présentées dans les règles de l'art typographique. La lisibilité des textes n'a rien à envier à celle d'un ouvrage sur papier. Des documents visuels et sonores, des liaisons hyper-texte font de ce site un modèle qui a reçu un accueil remarqué au récent Salon du livre.

Imprimerie des Presses
Universitaires de France
73 avenue Ronsard
41102 Vendôme
SA au capital de 2 400 000 F
(filiale des PUF)
Année de création : 1928
Chiffre d'affaires 1998 : 29 MF
(hors Papier)
Effectif : 112
PDG : Bernard Jiquel

N°1 EUROPÉEN

Québecor : le cœur et la raison

Chaque semaine, 550 000 exemplaires de *Nous deux* sortent des rotatives de l'imprimerie Québecor à Blois. Ce titre phare de la presse du cœur est l'un des rares survivants des débuts de la société, à l'origine imprimerie intégrée des Éditions Mondiales (groupe Cino del Duca).

Depuis qu'elle a été reprise en main par le géant canadien, l'entreprise a retrouvé une dynamique positive au prix d'un vaste redéploiement industriel et commercial. Si l'activité presse populaire se poursuit au travers de titres tels que *Télé-Magazine* ou *Auto Plus*, c'est du côté du labeur que la société a trouvé de nouveaux débouchés mieux en accord avec les attentes du marché.

Elle a dû pour cela entreprendre une véritable révolution au niveau de son organisation interne et de ses moyens techniques. Travail en trois huit, externalisation de la photogravure, rajeunissement du parc de machines, introduction du numérique ont permis à l'entreprise de s'imposer sur le secteur de l'impression de magazines et catalogues (VPC, documents publicitaires pour la grande distribution), y compris pour le compte de clients étrangers.

Maîtrisant parfaitement l'héliogravure, les petits formats, assez souple pour s'adapter à tous types de travaux, l'unité blésoise participe pleinement à la suprématie du groupe francophone Québecor, premier imprimeur européen.

Imprimerie Blois-Québecor
111 avenue de Vendôme
41033 Blois
SA au capital de 20 250 000 F
(groupe Québecor-France)
Année de création : 1996
(reprise de la société Imprimerie Cino del Duca)
Effectif : 186
Chiffre d'affaires 1997 : 178 MF
Directeur d'usine : Jean de Carvalho

N°1 FRANÇAIS

Cartes rares à l'IGN

Qui n'a jamais rêvé devant une carte IGN ? Séries rouges, vertes ou bleues, séries d'accueil et départementales déploient des horizons infinis dont la variété n'a d'égale que la précision. Premier cartographe national, l'IGN achemine toute la production de son imprimerie de Saint-Mandé à Villefranche-sur-Cher, dans un ancien camp militaire qui sert aussi de base logistique pour son matériel roulant.

C'est là que les cartes sont pliées, conditionnées, stockées avant de partir chez les distributeurs. Le centre de Villefranche assure en propre au rythme d'environ 3 000 par an l'impression des cartes en relief, très appréciées des écoles, offices de tourisme, stations de sports d'hiver. Il en existe une centaine de références, à toutes les échelles, depuis la carte de France à celle du parc de la Vanoise, en passant par le massif des Pyrénées. Elles sont obtenues par thermoformage de la feuille plastique sur laquelle a été imprimée la carte, sur une matrice de résine modelée par fraisage guidé à l'ordinateur.

Car toutes les cartes de l'IGN sont également disponibles sous forme de fichiers informatiques. Les collectivités y ont beaucoup recours pour leurs études d'aménagement, de même qu'aux photos aériennes, dont le stock est renouvelé tous les 5 ans. Résolument branché sur les nouvelles technologies, l'IGN réalise désormais près de la moitié de son chiffre d'affaires en dehors du secteur des cartes papier.

Institut géographique national
Le camp des Landes
41200 Villefranche-sur-Cher
Effectifs : 80
Responsable : Gérard Lecomte
Agence commerciale régionale à Blois
1 rue Honoré-de-Balzac
Effectif : 4
Directeur : Didier Lopez
Établissement public autonome
(siège social à Paris)

Cartes postales : l'atout Valoire

Dans une région où le flux touristique annuel est estimé à plus d'un million de visiteurs, la production de cartes postales va de soi. Jacques Leconte a occupé ce terrain dès 1955 et son activité a progressé au même rythme que la fréquentation des châteaux de la Loire, fleurons du patrimoine local.

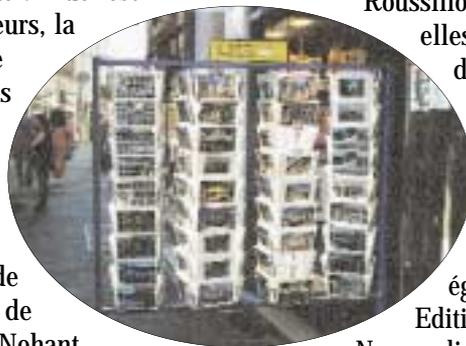
Valoire a photographié sous tous les angles tout ce qui attire le touriste dans un rayon de cent cinquante kilomètres autour de Blois : de la Nièvre au Maine-et-Loire, de Chartres à Nohant. Vedette incontestée de toutes les collections : le château de Chambord, dont des centaines de vues ont été éditées.

A la tête d'une impressionnante photothèque, Valoire a trouvé une diversification évidente dans les guides touristiques. Pour compenser le caractère saisonnier de son activité, les éditions Valoire ont développé la production de cartes fantaisies, pour toutes les circonstances de la vie et les temps forts du calendrier, nouvel an, anniversaires, fêtes.

Le rachat des éditions Estel a permis à la société d'élargir ses horizons vers d'autres régions touristiques : Champagne-

Ardenne, Lorraine, Alsace, Bourgogne, Camargue, Languedoc-Roussillon. Quand à Paris et la région parisienne, elles sont l'apanage de la SA Editions Leconte, dirigée par Jacques et Marc Leconte, à Ivry-sur-Seine, entreprise spécialisée dans l'édition de plans de Paris et de la banlieue, sans oublier bien entendu les cartes postales et guides touristiques de Paris.

La famille des Editions Leconte comprend également une SARL régionale en Auvergne, les Editions du Lys à Clermont-Ferrand et une autre en Normandie, les Editions Normandes Emy à Caen.



Editions Valoire
 parc des Gailletrous
 41260 La Chaussée-St-Victor
 SA au capital de 3,7 MF
 Année de création : 1955
 Effectif : 15
Editions Estel, même adresse
 SA au capital de 885 000 F
 Année de création : 1963
 Effectif : 13
 Dirigeants des deux sociétés :
 Jacques et Éric Leconte

emballage bois



Nefab
 ZA Ies Combes
 RN 20 • 41300 Salbris
 SARL au capital de 5,5 MF
 Certifiée Iso 9002
 (siège social en Suède)
 Année de création : 1981
 Chiffre d'affaires 1998 : 56 MF
 Effectif : 55
 Gérants : Noël Parrot et Lars Ake Rydh

N°1 MONDIAL

Nefab : la solution emballage

Nefab propose à ses clients des solutions d'emballage. Fort de son expérience dans certains segments de marché tel que celui des Télécoms, Nefab s'épaula sur un savoir-faire unique dans la liaison contreplaqué/acier.

Son offre est large et Nefab fabrique dans ses unités de production 3 gammes de produits : ExPak (emballage d'exportation), RePak/LogPak (emballage réutilisable), PlyPak (emballage spécifique haut de gamme).

L'unité de Salbris produit principalement la gamme ExPak. ExPak est une caisse d'emballage pliante en contreplaqué et en acier. Elle peut être rapidement montée et fermée grâce à un système de fermeture exclusif qui allie robustesse, légèreté et faible volume. Autant de qualités qui ont séduit les utilisateurs intensifs que sont les principaux clients de la société solognote. Chaque année, des millions de caisses ExPak voyagent dans le monde entier, remplies de puces électroniques ou de

machines outils, prouvant sur le terrain une haute fiabilité testée en laboratoire.

Homologuées pour la plupart des produits dangereux et pour tous les types de transport (route, rail, air et mer), les caisses ExPak s'adaptent à toutes sortes d'usages ou de gabarits. La gamme comprend de multiples modèles regroupés en trois grandes catégories : P-ExPak pour les volumes inférieurs à 1,5 m³, S-ExPak pour des volumes jusqu'à 40 m³, L-ExPak pour des produits de grande longueur. Elles sont proposées en tailles standard ou sur mesure en fonction des besoins de l'utilisateur.

Présent sur les cinq continents au travers de 17 unités de production, Nefab est le numéro 1 mondial de la caisse en contreplaqué. L'établissement de Salbris approvisionne essentiellement le marché français. Il fournit en particulier d'importants exportateurs, tels que les industries de l'armement ou des télécommunications.

Telpro invente la téléprospection

Rechercher par téléprospection des emplois pour des personnels touchés par des plans sociaux ou des mesures de restructuration, c'est le métier très peu banal qu'a inventé Telpro, et sur lequel il occupe une position de numéro un européen.

La société travaille pour des donneurs d'ordre divers, surtout de grands groupes confrontés à la nécessité de se séparer d'une partie de leurs effectifs. Depuis sa base de Lamotte-Beuvron, le groupe de téléprospection contacte les entreprises susceptibles d'utiliser les compétences des salariés concernés. Il dispose dans sa banque de données du fichier des 100 000 entreprises réparties sur tout le territoire national, surtout des PME et PMI, auprès desquelles ont déjà été réalisés des placements.

"70 % de l'emploi est caché", estime Xavier Tedeschi et c'est sur ce marché à fort potentiel qu'opère Telpro avec un certain succès puisqu'il obtient 75 % de résultats positifs (environ 5 000 emplois fournis par an). Entre autres contrats, la société travaille actuellement sur le reclassement des 600 agents du comité d'organisation de la Coupe du Monde !

Fort de l'expérience acquise, Telpro commence à vendre ses compétences en ingénierie des télé-services. Il s'est vu confier, par la Communauté Européenne, la mise en place de 5 télécentres répartis entre France, Belgique et Luxembourg, ainsi qu'une opération en cours en Seine-Maritime pour la réinsertion des handicapés par télétravail.

Telpro
6 rue Ernest Gaugiran
BP 34 • 41600 Lamotte-Beuvron
SARL au capital de 500 000 F
Année de création : 1994
Chiffre d'affaires 1998 : 5 MF
Effectif : 15
Gérant : Xavier Tedeschi



Sligos s'est implanté en Loir-et-Cher pour les besoins du traitement informatique des paiements par carte. Cette activité reste la première mission des sites d'Atos à Blois et à Vineuil. Mais elle s'est élargie à d'autres métiers proches : traitement de documents papier (chèques, titres interbancaires de paiement), gestion de la relation client (services qui couvrent la mise en œuvre de centres d'appels, la gestion de cartes privées, de programmes de fidélisation, etc.).

Les unités implantées en Loir-et-Cher dépendent de la division Services qui réalise un quart du chiffre d'affaires de la société avec 2 650 personnes. Atos est leader européen sur ce marché où il a acquis une compétence reconnue des professionnels, mais souvent ignorée du grand public qui serait bien surpris d'apprendre qu'il recourt aux services d'Atos pour des opérations aussi simples que retirer de l'argent dans un distributeur auto-

La bonne santé d'Églantine

Le logiciel médical d'Églantine Informatique est utilisé par 15 % des médecins généralistes français, ce qui place cette petite société en tête de son marché. En une dizaine d'années d'activité, elle a équipé 3 600 utilisateurs.

Conçu par un médecin, le logiciel Églantine se veut un outil performant et de maniement facile. Il comporte quatre grands volets : la gestion des dossiers des patients, la comptabilité du cabinet, l'aide au diagnostic et depuis peu la télétransmission des feuilles de soins.

Parmi les services spécifiques qu'assure Églantine figure un calcul indicatif du coût de l'ordonnance ainsi que des propositions de substitution de certains médicaments par d'autres en fonction de leur prix. Le logiciel contient également une banque de données sur toutes les pathologies connues, leurs symptômes et leurs traitements.

Atos, l'informatique tous azimuts

matique de billets, réaliser un achat à M6 boutique, ou demander un conseil pour se servir de son téléphone mobile !

Le secteur de la banque et de la finance représente les deux tiers de l'activité, mais la croissance vient surtout des nouveaux services comme les centres d'appels développés en direction des opérateurs télécom, de la distribution ou en partenariat avec d'autres opérateurs, comme par exemple la télésurveillance pour particuliers (système Protection 24).

Atos
19 rue de la Vallée-Maillard
41013 Blois Cedex
SA au capital de 106 036 570 F
Date de création : 1997
(par fusion de Sligos et Axime)
Chiffre d'affaires 1998 : 6 280 MF
Effectif : 9 453 (dont 700 en Loir-et-Cher)
Directeur Général des activités
du Loir-et-Cher : Jean-Marie Carli

Avec l'entrée en service de la carte Sésame Vitale, les médecins utilisateurs d'Églantine sont désormais en mesure de proposer à leurs patients la transmission de leur feuille de soins. Celle-ci est identifiée par lecture de la carte dans un terminal approprié. Les données relatives à la consultation font l'objet d'une transmission numérique au cours de la nuit en direction de la caisse d'assurance appropriée. Ce système, dont la généralisation se fera au cours des prochaines années, permet au patient de recevoir son remboursement principal dans un délai de quelques jours. Dans un second temps, il sera étendu aux caisses complémentaires.

Églantine Informatique
5 rue de la Claveterie
41360 Lunay
SARL au capital de 1 500 000 F
Année de création : 1988
Chiffre d'affaires 1998 : 5,5 MF
Effectif : 11

Amca-Noval : le bonheur dans le jardin

Se balancer au jardin fait la joie des enfants... et la prospérité d'Amca-Noval, leader national dans le domaine du portique de jardin dont il détient 65 % du marché.

Image simple du bonheur familial sur un coin de gazon, le portique en tube avec ses agrès a accompagné l'explosion du marché de la maison individuelle. Avec son compère le toboggan, autre vedette des jeux de plein air, il représente 50 % de l'activité d'Amca-Noval, l'autre moitié se partageant entre les piscines hors sol, le mobilier de jardin (bancs, tables, balancelles, hamacs), les barbecues et les abris de jardin métalliques, ces derniers fabriqués par une filiale en Irlande.

Tôt venu sur ce marché, Amca-Noval a su s'y protéger de la concurrence des pays à

faible coût de main-d'œuvre en développant sa productivité, gage de prix de revient très compétitifs sur des articles entièrement conçus et fabriqués à Cormenon. Une politique commerciale active fait le reste. Les produits Amca-Noval sont vendus par la VPC, les réseaux nationaux de magasins de bricolage et de jardineries, les magasins spécialisés et les grandes surfaces à dominante alimentaire.

Après une longue période de croissance, le marché s'est stabilisé. Afin de soutenir son développement, Amca-Noval se tourne vers l'export. Il y réalise d'ores et déjà 12 % de son chiffre d'affaires sur l'ensemble de ses produits et ne doute pas d'améliorer prochainement ce score.



Amca-Noval, usine du Boulay
41170 Cormenon
SA au capital de 24 MF
(Siège social à Paris)
Certifiée Iso 9001
Année de création : 1970
Chiffre d'affaires 1998 : 251 MF
(dont 170 MF pour l'établissement
de Cormenon)
Effectif moyen sur site : 145
PDG : François Feuillet

Épéda



Épéda
32 rue haute d'Aulnay
41500 Mer
SA au capital de 8 067 650 F
(Groupe Valora siège social à
Saint-Quentin-en-Yvelines)
Année de création : 1989 (poursuite
d'une activité créée en 1937 à Mer)
Effectif : 320
Directeur d'usine : Bruno Caron

ne dort pas sur ses lauriers

Le marché du sommeil n'est pas de ceux où l'on peut se permettre de s'endormir sur ses lauriers. Épéda peut en témoigner, lui qui réussit à conserver la première place avec ses matelas à ressort (17 % du marché français) en dépit de la rude concurrence que lui font les matériaux bon marché (mousse et latex).

Inventeur du multispire, une technique exclusive constituée par un tricotage de mailles d'acier haute résistance, Épéda n'a cessé d'améliorer le procédé qui confère à ses produits un confort et une robustesse exceptionnels avec la plus forte densité de ressorts actuellement proposée sur le marché (jusqu'à 3 000 pour un matelas en 140 x 190 cm). Avec le système multizones, la suspen-

sion s'adapte de façon spécifique aux besoins de chaque partie du corps.

La collection 1999 se distingue par de nouvelles innovations : matelas multispire grand luxe équipé d'une couette d'accueil amovible *Cocon*, literie *Sensal* constituée de composants naturels dont une suspension en alliage d'aluminium, gamme relaxation totalement renouvelée. Entre autres nouveautés, le lit de détente Khéops a été récompensé par l'attribution du Janus de l'Institut français du design.

Épéda, qui possède deux unités de production en Val de Loire (Mer et la Charité-sur-Loire), reste la marque vedette du groupe Slumberland qui comprend par ailleurs les sociétés Mérinos et Wifor.

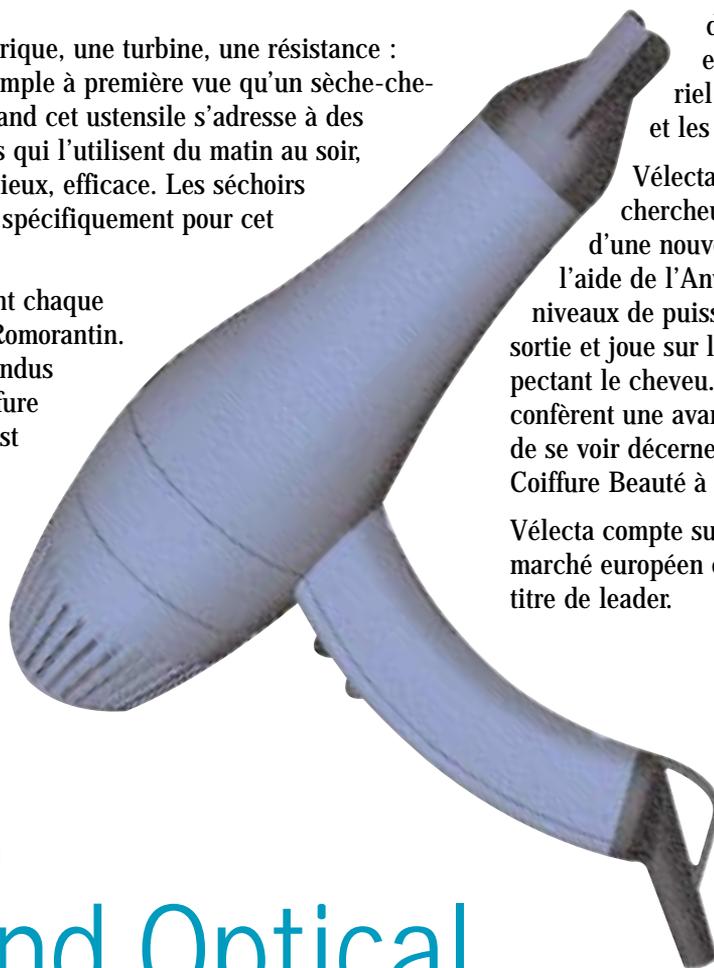
N°1 FRANÇAIS

Vélecta :

le séchoir des professionnels

Un moteur électrique, une turbine, une résistance : rien de plus simple à première vue qu'un sèche-cheveux. Mais quand cet ustensile s'adresse à des coiffeurs professionnels qui l'utilisent du matin au soir, il doit être léger, silencieux, efficace. Les séchoirs Vélecta ont été conçus spécifiquement pour cet usage.

60 000 appareils sortent chaque année des ateliers de Romorantin. Plus de 50 000 sont vendus dans les salons de coiffure français dont Vélecta est le premier fournisseur avec 30 % du marché. Le reste part à l'exportation. Les séchoirs professionnels représentent la moitié de l'activité



de la société, l'autre moitié se partageant entre les séchoirs pour l'hôtellerie, le matériel pour les salons (casques, brosses, peignes) et les prestations de services.

Vélecta, qui compte dans ses effectifs un quart de chercheurs, vient d'entamer la commercialisation d'une nouvelle gamme de séchoirs mis au point avec l'aide de l'Anvar. Le TGR Tempo, décliné en trois niveaux de puissance, contrôle la température de l'air en sortie et joue sur le débit pour optimiser le séchage en respectant le cheveu. Poids plume, discrétion, ergonomie lui confèrent une avance technologique qui ont valu à la société de se voir décerner le grand prix de l'innovation au Mondial Coiffure Beauté à Paris, en octobre dernier.

Vélecta compte sur ce produit performant pour attaquer le marché européen et y décrocher, pourquoi pas, un nouveau titre de leader.

Vélecta Paramount
ZAC de la Grange
41205 Romorantin Cedex
SA au capital de 3 120 320 F
Année de création : 1990 (reprise
d'une activité démarrée en 1936)
Chiffre d'affaires 1998 : 27,3 MF
Effectif : 41
PDG : Michel Guillousson

N°1 FRANÇAIS

Grand Optical voit loin

Grand Optical a révolutionné le monde de l'optique avec un concept de magasins dotés d'un laboratoire de fabrication de verres. Résultat : le client n'attend plus et n'effectue qu'un seul déplacement pour obtenir ses lunettes.

Avec 5 % de parts de marché, 70 magasins dont 9 à l'étranger, l'enseigne Grand Optical occupe le premier rang français des succursalistes de l'optique. Outre le service en une heure rendu possible par le laboratoire intégré, le réseau propose

un choix étendu entre une centaine de marques, 3 500 modèles et 600 solaires. Parmi ses dernières créations, la *Maxilight*, première lunette sur mesure, présente le double avantage d'un poids plume (17 g) et d'une matière thermosensible réagissant à la température du corps pour s'ajuster précisément à la morphologie exacte du visage.

Implanté au cœur de la Sologne, le centre logistique de Nouan-le-Fuzelier assure une fonction de distribution pour l'ensemble des magasins Grand Optical en France et à l'étranger.

Grand Optical
rue du Four à Chaux
41600 Nouan-le-Fuzelier
SA "Les Opticiens associés"
siège social à Paris la Défense
Directeur général :
Manuel Conejero
Date de création : 1989
Chiffre d'affaires 1998 : 929 MF
Effectif : 1 089 (dont 40 au centre
logistique de Nouan)
Directeur des approvisionnements :
Alain Colin

La société LHOTELLIER MONTRICHARD intègre le groupe DAHER.

En effet, Monsieur Philippe LHOTELLIER s'était donné comme objectif d'assurer la pérennité de son entreprise et de lui redonner les moyens de son développement à l'aube du troisième millénaire en s'adossant à un groupe industriel. C'est chose faite.

La société LHOTELLIER MONTRICHARD, forte de ses 555 millions de francs de chiffre d'affaires en 1998 et de ses 1 200 personnes, orientée vers des métiers de service à travers ses activités de logistique et vers des activités industrielles avec la production de conteneurs techniques, de shelters et de pièces composites de haute technologie - activités qu'elle exerce principalement dans les domaines de la défense et de l'aéronautique - a fait l'objet en mai 1999 d'une prise de contrôle par le groupe DAHER.

DAHER est également une société familiale, créée en 1863, née avec la révolution industrielle et qui s'est tout d'abord développée à travers l'affrètement et le transport maritime. Son développement se poursuit par ses métiers traditionnels complétés par ceux de prestations de service logistique dans des secteurs aussi divers que l'aéronautique, la défense, la chimie, les industries pétrolières, l'informatique et la bureautique, les biens de consommation, etc. Le groupe, implanté un peu partout dans le monde, y a développé des partenariats logistiques avec des industriels de différents secteurs. Il a la volonté de s'adapter aux besoins de ses clients en proposant des services de plus en plus complets et sophistiqués pour répondre à leur attente et invente des solutions pour leurs besoins futurs.

L'opération se réalise par la création d'un holding DAHER-LHOTELLIER dont le capital est apporté à 75 % par le groupe DAHER et à 25 % par Monsieur Philippe LHOTELLIER. Cette nouvelle société acquiert la totalité des actifs de

LHOTELLIER MONTRICHARD qui conserve son identité juridique et sa vocation. Monsieur Philippe LHOTELLIER en reste Président et siège par ailleurs au Conseil d'Administration du groupe DAHER, sur proposition de son Président Monsieur Patrick DAHER.

Le rapprochement entre le groupe DAHER - qui réalise déjà un chiffre d'affaires significatif dans le secteur de l'aéronautique et de la défense - et LHOTELLIER MONTRICHARD va permettre de créer un pôle de services "Aéronautique" et "Défense" sans égal en France et en Europe. Le savoir-faire des deux sociétés permet d'offrir une réponse exhaustive aux besoins des industriels du domaine.

Ce rapprochement et sa capacité d'offre prennent toute leur valeur dans le cadre des grandes manœuvres de restructuration en cours dans ce secteur tant en France qu'en Europe.

En complément de ce nouveau pôle aéronautique et défense, dont la société pivot sera LHOTELLIER MONTRICHARD, le groupe DAHER maintient son organisation autour d'un pôle de logistique internationale et portuaire avec la société pivot DAHER INT'L, et d'un pôle de logistique industrielle et de distribution avec la société pivot DAHER FLS.

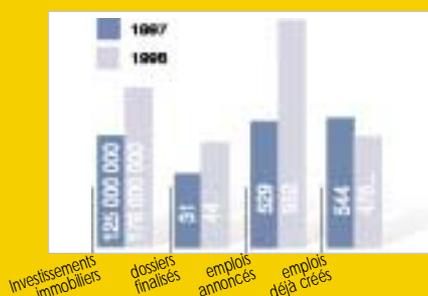
Le chiffre d'affaires prévisionnel de l'ensemble du groupe DAHER, après cette opération, s'établirait pour 1999 à 1 650 millions de francs.

1998 EMBEILLIE SUR LE FRONT ÉCONOMIQUE, OFFENSIVE VICTORIEUSE DE L'ADELEC

En 1998, dans la course au développement économique, le Loir-et-Cher a le vent en poupe. Il talonne le Loiret et la Sarthe, ses concurrents de longue date. Parmi les timoniers, l'ADELEC ; dans les filets de celle-ci, quelque 476 emplois créés ; à l'horizon, le double. 14 entreprises nouvelles sont en effet venues renforcer la réalité industrielle du Loir-et-Cher et 30 entreprises locales ont concrétisé leurs projets de développement avec le soutien de l'ADELEC.

Sans triomphalisme aucun, le Loir-et-Cher peut se féliciter des succès remportés par l'ADELEC. Dans cette épreuve d'endurance, la tactique compte autant que les moyens. Le choix de l'Agence : service, proximité, rapidité des interventions. Pour parvenir à ancrer dans les esprits l'existence d'une dynamique économique, elle a mis l'accent sur les savoir-faire existants, les potentiels à exploiter et les capacités d'accueil.

Au coeur du combat économique engagé par le département, l'ADELEC est une force de frappe efficace. La clé de la réussite est cependant l'union de tous. Parce que l'aventure du développement économique implique la mobilisation de tous, l'ADELEC travaille en étroite articulation avec l'ensemble des acteurs économiques, qui, forts de leurs complémentarités, sont résolus à forger l'avenir du département dans un esprit d'ouverture. Ensemble, ils contribuent au succès des entreprises en conjuguant leurs actions au pluriel.



Les implantations 1998

AUORE TECHNOLOGY

Cette société parisienne, spécialisée dans la conception et l'édition de progiciels informatiques, a ouvert à Blois, avec l'appui de la Cci, de la DRIRE, de l'ANVAR et de l'ADELEC, un établissement secondaire où travaillent 8 personnes.

BERTRAND FAURE (SIELOIR)

BERTRAND FAURE a créé une nouvelle unité à Romorantin-Lanthenay. BERTRAND FAURE réceptionne et assemble les composants de la sellerie des Espaces Renault fabriqués par d'autres sites de production du groupe BERTRAND FAURE. MATRA AUTOMOBILE externalise ainsi la totalité de cette activité. BERTRAND FAURE a déjà procédé au recrutement d'environ 100 personnes.

CILOMATE

L'agence régionale du transporteur et logisticien CILOMATE, appartenant au groupe TRANSALLIANCE, s'est installée, avec 15 salariés, à Salbris.

HEBCO SUD

Le groupe belge HEBBELYNCK (échangeurs thermiques pour engins de travaux publics) a installé une unité industrielle dans les locaux d'une usine-relais de Lamotte-Beuvron. Le recrutement de 15 salariés est à la clé. Cette implantation est à porter au crédit de la Chambre de Commerce et d'Industrie, épaulée par l'ADELEC.

INK SERVICES

INK SERVICES, basée à Paris, a délocalisé à Naveil, sur la zone de la Bouchardière, sa base de distribution de produits consommables en bureautique. L'entreprise a procédé à 2 recrutements, tandis que 3 personnes ont quitté la région parisienne pour le Vendômois.

LEP (GEOLOGISTICS CORPORATION)

La plus grande société de logistique implantée en Amérique du Nord a choisi Blois pour installer sa base régionale Centre et Centre-Ouest. Le tissu économique régional correspond en effet aux activités cibles du groupe : aéronautique, grande distribution, automobile et industries pharmaceutiques. 5 emplois ont été créés.

MARCOPOLO FOODS SA

C'est grâce aux efforts conjoints d'un cabinet de consultant blésois, de l'ADEB et de l'ADELEC, qu'une unité agro-alimentaire s'est installée à la Chaussée-Saint-Victor. 30 personnes devraient être embauchées à terme.

MMEI

Accompagnée par l'ADELEC, MMEI (Montage, Maintenance d'Équipements Industriels) a quitté Céré-La-Ronde (Indre-et-Loire) pour Montrichard. Elle y a trouvé des locaux adaptés à l'accroissement de son activité de sous-traitance automobile. 8 personnes travaillent.

MSB CONNEXION

MSB INDUSTRIES, installée à Salbris et Orléans, a créé une nouvelle société, MSB CONNEXION, qui a emménagé à Salbris, grâce au soutien de l'ADELEC. L'activité principale des 45 salariés de MSB CONNEXION est la production automatisée de circuits électroniques imprimés.

SCAC

La base logistique de SCAC, filiale du groupe SDV, offrira prochainement à Fossé une chaîne logistique globale en amont et en aval de la production industrielle des équipementiers automobiles de Blois et du département. L'ADEB, la Cci, qui a vendu le terrain, et l'ADELEC ont chacune contribué à la concrétisation de ce projet. 50 emplois seront créés dans les trois ans à venir.

GÉNÉRALE DE BOISSON SCHOEN

Les établissements SCHOEN, avec l'appui de l'ADELEC, ont regroupé sur Vineuil leurs activités de distribution de boissons réparties sur le Loir-et-Cher et celle de torréfaction de café implantée dans l'Indre. 22 emplois sont ainsi consolidés sur le département, alors qu'il existait un risque sérieux de délocalisation dans le Cher.

SM5 AUTOMATION et ERMES

Accompagnées par la SOFRED et l'ADELEC, SM5 AUTOMATION et ERMES (Étude et Réalisation Mécanique et Électronique de Sologne) se sont installées à Salbris, où elles exercent leurs activités dans le domaine de l'électronique. Sous trois ans, ces deux entreprises ont prévu de faire travailler 60 personnes, recrutées en priorité parmi les anciens salariés de SM5.

TRANS VAL

TRANS VAL, spécialisée dans le transport et la gestion de fonds pour le compte des banques, s'est installée à Blois. Cette implantation a été conduite par l'ADEB, secondée par l'ADELEC. La création de 60 emplois est prévue et le recrutement des 40 premiers salariés a débuté.

Milliens : l'olifant qui ne trompe pas

Au cœur du pays des châteaux et des chasses royales, les trompes Milliens équipent sonneurs et veneurs. Installation en fanfare pour une entreprise qui connaît la musique.

chasses royales. Née en région parisienne voici un siècle, cette petite affaire familiale fabriquait toutes sortes d'instruments de musique à vent. Son actuel patron, Francis Bejrach, qui l'a reprise en 1982 après y avoir fait ses classes comme apprenti, l'a réorientée peu après vers la production de trompes de chasses. "J'avais trouvé un peu par hasard un débouché auprès d'un distributeur parisien et j'ai réalisé qu'il y avait là un marché intéressant", explique-t-il.

à la *Dauphine* (2 tours et demi), elle-même héritière de la *Dampierre* (un tour et demi) créée en 1723 par le marquis du même nom.

Mais pour en arriver là, une dizaine de métiers manuels s'exercent successivement : chaudronner, souder, braser, tourner, polir, cintrer pour ne citer que quelques-uns. Selon l'épaisseur du métal, la trompe sera dite *lourde*, *semi légère* ou *légère*. Robuste, économique car travaillée au tour et de sonorité rustique, la première convient aux débutants et aux cavaliers veneurs. La dernière est un instrument de concert, au timbre éclatant. Mais son pavillon formé au marteau et ses finitions la placent dans une gamme de prix plus élevée.

A l'origine façonnier pour des revendeurs, Milliens vend aujourd'hui toute sa production en direct et sous sa marque. "90 % du marché se trouve en France et plus particulièrement dans le Centre. Le second pays acheteur, mais très loin derrière, est la Belgique, puis l'Allemagne. Il existe quelques groupes de sonneurs en Suisse, aux Pays-Bas, au Maroc, en Espagne et même au Canada. L'Angleterre pratique la vénerie, mais n'utilise pas la trompe".

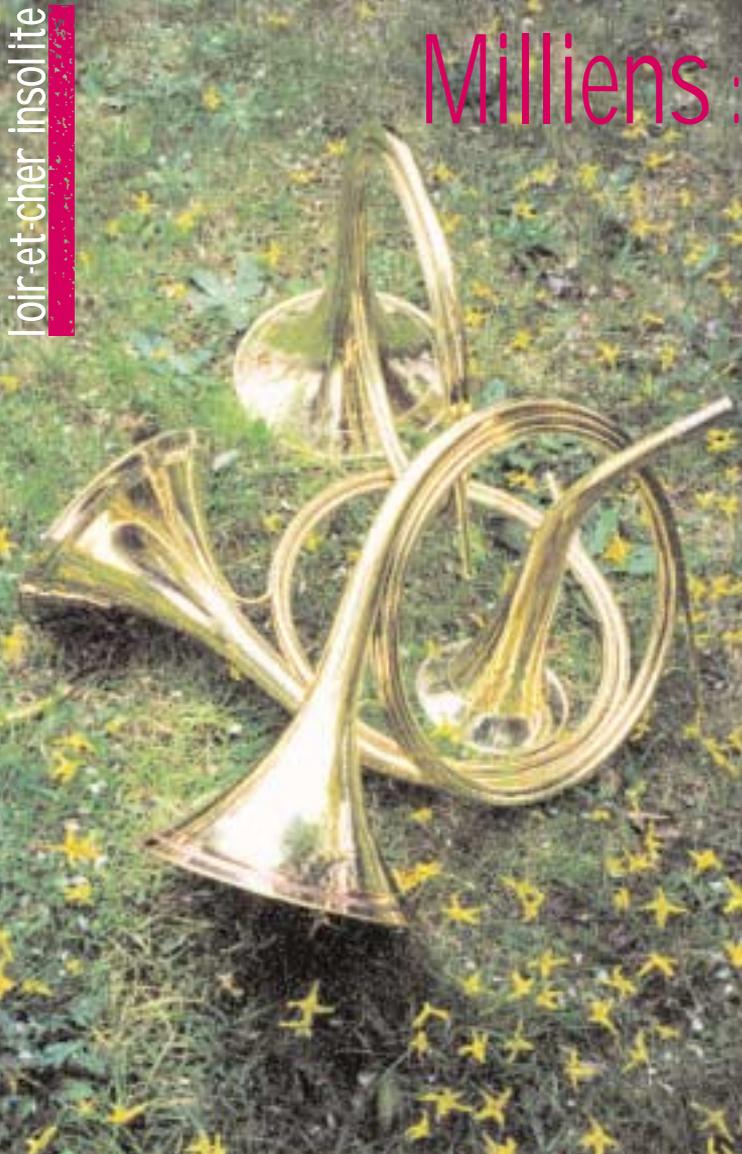
Intéressant, mais étroit : on estime à environ 10 000 le nombre de sonneurs en France, dont un quart affilié à la très officielle fédération internationale des trompes de chasse. Chaque année, 600 débutants embouchent l'instrument. "Nous vendons 1 000 à 1 200 trompes par an, ce qui nous classe indiscutablement en tête du marché", constate Francis Bejrach.

De la Dampierre à la d'Orléans

Dans les ateliers de la rue de la Mare, quatre compagnons s'activent autour des instruments en fabrication. Rien de plus simple qu'une trompe en apparence : un simple tube de métal de 4,54 mètres évasé à une extrémité pour former pavillon, et enroulé sur 3 tours et demi dans sa version *d'Orléans*, qui a succédé

Tout au long de l'hiver, les forêts solognotes résonnent des appels des trompes de chasse. Ici, la vénerie n'est pas un folklore désuet, mais une pratique en pleine expansion. Le nombre d'équipages ne cesse de croître. Corollaire : les adeptes de la trompe se multiplient. Chasseurs invétérés ou simples sonneurs, tous ont en commun le culte de cet instrument dont l'origine remonte à l'olifant de Roncevaux, sorte de téléphone portable avant la lettre, qui permettait aux guerriers de communiquer des informations par le moyen de sonneries codées, devenues à la chasse fanfares de circonstances ou d'animaux.

Cet engouement a incité la société des trompes Milliens à élire domicile à Blois, au cœur du pays des châteaux et des



IMPLANTEZ-VOUS EN *LOIR-ET-CHER*

AU CŒUR DE LA PLUS BELLE RÉGION INDUSTRIELLE DE FRANCE

Achat, location... le Loir-et-Cher offre un choix de bâtiments à des coûts très attractifs

**3 000 m² développés
de locaux d'activité**



Dans l'agglomération de Blois, bâtiment d'activité en très bon état disposant d'une vaste réserve foncière. 580 m² de bureaux, 3 000 m² de locaux de 6 à 8 mètres de hauteur et 800 m² de stockage en niveau.

A louer

3 400 m² de bâtiment industriel



A Blois, sur terrain 6 650 m² dans la zone industrielle nord, bâtiment industriel de 3 400 m² environ avec 3 bureaux, partie stockage, chauffage, réfrigération, air comprimé.

A louer

**2 700 m² de bâtiment industriel
20 000 m² de terrain**



A Onzain, en Val de Loire, bâtiment industriel (mécanique, plastique, etc.) équipé. 2 700 m² dont 230 m² de bureaux et locaux sociaux. Ponts roulants 5 t. Parking et accès poids lourds. Terrain 20 000 m².

A vendre ou à louer



**4 000 m² pour activités de
transformation des métaux,
travail du plastique...**



Entre Vendôme et Chateaudun, ce bâtiment d'activité de plus de 4 000 m² a fait l'objet d'une rénovation récente. Il est mis à disposition à des conditions exceptionnelles. Bâtiment isolé et chauffé en partie, aménageable à la demande.

A vendre ou à louer

**Bâtiment de 560 m²
3 000 m² de terrain**



Dans la vallée du Cher, proche RN 76, bâtiment de 560 m² isolé et chauffé comportant bureaux et salle de contrôle (160 m²) sur 3 000 m² de terrain avec extension possible.

A vendre ou à louer

**1 000 m² d'atelier
pour activité mécanique ou autres**

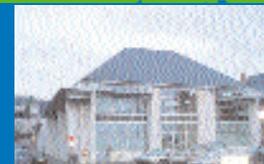


A 20 minutes de la gare TGV Vendôme et à 26 km de l'autoroute Océane, usine équipée et isolée de 1 000 m² avec bureau, sur 2 500 m² de terrain.

A vendre ou à louer

Bureaux

1 000 m² de bureaux fonctionnels



A Blois, proximité parking souterrain, immeuble tertiaire de très belle qualité. 1 000 m² de bureaux fonctionnels et équipés.

A louer

Bâtiment industriel de 3 500 m²



A Salbris, desservi par l'A 71, ce bâtiment bénéficie notamment de pont roulant et peut être facilement scindé en deux lots de

1 750 m² chacun. Chauffage gaz, groupes électrogènes, onduleur, air comprimé...

A louer

**Bâtiment industriel de 2 160 m²
300 m² de bureaux**



Dans la vallée du Cher, bâtiment industriel traditionnel de 2 160 m² sur 5 000 m² de terrain, comprenant 300 m² de bureaux. Aires de manoeuvre poids lourds.

A vendre ou à louer

Belle construction de 520 m²



En Sologne, à 15 minutes de l'autoroute, belle construction de 520 m² tout équipée dont 470 m² d'atelier sur 3 350 m² de terrain. Accès poids lourds.

A vendre ou à louer

Bâtiment récent 900 m² divisible



A Vendôme, en zone industrielle, bâtiment récent 900 m² divisible, tout équipé. Accès poids lourds. Nombreux parkings.

A vendre ou à louer

Pour en savoir plus www.loir-et-cher-eco.com



Le Faire-Savoir du Savoir-Faire en Loir-et-Cher

Guide

Répertoire des entreprises, de leurs produits et services
A directory of companies, their products and services

édition 99 disponible à l'Agence
sur simple demande
(Plus de 1800 entreprises repertoriées)

