

Laboratoriz. Du paddy à l'étuvé, le laboratoire décortique le riz

Issue de la société familiale de courtage en riz Marius Brun et Fils, Laboratoriz, installée à Arles, a vu le jour dans les années 1990 et réalise l'analyse physique du riz.

La société de courtage Marius Brun et Fils a été créée dans les années 1950. « Il a été très rapidement question de vérifier et donc d'analyser les riz que nous traitons », rappelle Claudine Brun, gérante de l'entreprise. Durant un demi-siècle, l'activité du laboratoire, en parallèle à celle du courtage, est passée du plan national au plan communautaire puis au plan international. « Le laboratoire a ensuite eu des demandes pas forcément liées à notre activité de courtage. Nous avons donc décidé de scinder les deux métiers ». Ainsi est née la société Laboratoriz au début des années 1990 afin d'offrir des services de contrôle et d'analyse spécifiques du riz et de ses dérivés sous l'égide d'officiers publics près la cour d'appel. Aujourd'hui, l'activité liée à Marius Brun ne représente qu'un tiers du chiffre d'affaires de Laboratoriz.

60% du CA à l'export

Au début des années 2000, le laboratoire a été labellisé Cofrac (comité français pour l'accréditation). « Nous sommes le seul laboratoire d'analyse physique du riz. Nos contrôleurs se déplacent dans les différents pays producteurs pour analyser sur place les produits. Nous avons une connaissance précise qui nous permet de déterminer si le riz est aux standards locaux ou internationaux. Nous avons ainsi souvent un rôle de conseil afin d'expliquer



● Claudine Brun, co-gérante avec son frère Jean-Pierre, de Laboratoriz.

aux producteurs comment l'acheteur évalue la marchandise ». Si les contrôleurs se rendent souvent sur les lieux de chargement (bateaux, usines, silos...), des échantillons sont également parfois envoyés à Arles. L'entreprise dispose d'un partenariat avec la SGS (société générale de surveillance) pour laquelle elle réalise des contre-analyses. « Peu de laboratoires ont une vision locale, pays par pays, de la valeur du riz. Par ailleurs, SGS réalise beaucoup d'analyses chimiques que nous ne faisons pas. Nos approches sont complémentaires ». Les clients de l'entreprise sont à la fois des industriels, des producteurs, des gouvernements ou des services de douane... « Nous sommes également organisme de formation et nous réalisons régulièrement des sessions pour des syndicats de riziculteurs ».

D.Gz.

Effectif : 3 - CA : 220.000 €
Tél. : 04.90.96.92.15
www.laboratoriz.com

Génésis. Dix années au service d'un "meilleur monde sonore"

Créée en 1999 par Patrick Boussard, la société aixoise Génésis, installée sur le technopôle de l'Arbois, à Aix-en-Provence, propose depuis dix ans aux industriels ses compétences en matière d'analyse sonore. L'entreprise vise aujourd'hui un développement à l'international aux États-Unis et en Asie.



● Patrick Boussard, P-dg de Génésis.

« Nous nous positionnons sur un marché spécifique, celui du design sonore et de la psychoacoustique », explique Patrick Boussard, créateur, en 1999, de l'entreprise Génésis, qui a fait ses premiers pas au sein de la pépinière CEEI de l'Arbois. « Le son conditionne non seulement l'évaluation de la qualité globale d'un produit mais fournit également une identité. Au sein de Génésis, nous avons ainsi mis en place des produits et des services afin d'aider les industriels à évaluer leurs sons », poursuit-il.

Un logiciel et des études

Génésis propose ainsi un logiciel baptisé LEA (20% du CA) destiné à l'analyse de la perception sonore. « Comme Photoshop le fait pour l'image, LEA peut simuler des déformations du son, afin d'obtenir l'ambiance que l'on souhaite atteindre. LEA permet de modifier le son en quelques clics de souris et permet ensuite de réécouter en 3D le son modifié et de calculer ses critères psychoacoustiques ». Parmi les tout derniers clients de Génésis, l'équipementier sportif japonais Mizuno vient de faire appel au logiciel LEA afin de travailler le design sonore de ses clubs de golf. « Le design sonore couvre un très large éventail de secteurs. Notre monde est fait de sensations sonores et nous nous positionnons clairement sur un nouveau marché, celui du marketing sensoriel ». Génésis réalise également le son de

simulateurs de vols ou de conduite (40% du CA) pour le compte des industriels de ces marchés. Génésis réalise en outre des études en acoustique (40% du CA) et dispose en interne d'un studio d'écoute. « Nous faisons écouter des sons en 3D dans un environnement neutre à une série d'auditeurs, en général de 20 à une centaine, et nous notons leurs réactions. Cela peut aller du bruit de claquement d'une portière à des survols d'avions. En dix ans, nous avons beaucoup travaillé avec l'industrie automobile ». Renault constitue ainsi l'un des tout premiers clients de la société qui vise maintenant le marché international. Nous disposons de représentants au Japon, en Corée et au Canada et nous espérons mettre sur pied des filiales sur les marchés nord-américain et japonais dans le courant 2010 ». Génésis est par ailleurs partenaire de l'un des plus importants centres de recherche en acoustique de France : le CNRS-LMA, à Marseille.

D.Gz.

Effectif : 9
CA : 752.000 €
Tél. : 04.42.90.40.00
www.genesis.fr

Custom solutions. Un déménagement en 2010

Un CA de 14,3 M€ en 2009 et 90 salariés en France : la société roussinaise Custom solutions, spécialisée dans le marketing opérationnel, affiche ses ambitions pour une année 2010 qui sera marquée par son déménagement dans de nouveaux locaux de 5.000 m².



● Cédric Remy, président de Custom solutions.

Société spécialisée en marketing opérationnel, Custom solutions, créée en 1997, est structurée en cinq départements.

« Notre cœur de métier, qui génère la moitié de notre chiffre d'affaires, reste la gestion d'offres promotionnelles (remboursements, jeux concours, tirages au sort...) pour de grands groupes internationaux comme Nestlé, Danone, Sony ou Samsung, déclare Cédric Remy, président de la PME. Notre deuxième département, consacré à la logistique marketing, a vu son activité dou-

bler en 2009 ». Vient ensuite le département licensing (conseil et vente de licences).

« Il s'agit d'associer des contenus numériques offerts (CD,

DVD, VOD...), à la promotion et au marketing de produits, explique le dirigeant. Nous avons également lancé il y a quelques mois des coffrets cadeaux. L'occasion de travailler en B to C... » Puis vient le département web, et, enfin, une nouvelle entité, créée en 2009, et dédiée au CRM (gestion de la relation clients).

13% de croissance en 2009

La société bénéficie pour le moment d'un siège social de 1.200 m², ainsi que de deux entrepôts de 3.000 et 1.000 m², dans la zone du Parc Club, à Rousset. Mais aussi de locaux de 3.000 m² en région parisienne et d'une filiale à Casablanca, au Maroc, ouverte en 2008. Mais, forte de sa croissance de 13% en 2009 à périmètre constant, et de ses perspectives de développement, la PME, qui compte 90 salariés en France et 15 au

Maroc, envisage de déménager dans un nouveau site de 5.000 m² au cours du premier semestre 2010, toujours à Rousset. « Au niveau de la gestion de promotions, nous avons atteint une taille qui nous permet désormais d'aller chercher du volume, notamment sur le marché de l'agroalimentaire, confie Cédric Remy. Quant à notre département logistique, pour lequel nous avons récemment investi 200.000 €, il dispose d'un outil de gestion performant nous permettant là encore d'aller prospecter de grands comptes. Pour 2010, nos perspectives de croissance sont de l'ordre de 20% ».

Alexandre Léoty

Custom solutions Rousset

Cédric Remy
Effectif : 90 + 15 au Maroc
CA : 14,3 M€
Tél. : 04.42.12.55.78
www.customsolutions.fr

CMR. Lancement du projet Airclair

Lancé officiellement à la mi-décembre, le projet collaboratif Airclair, porté par la société CMR, basée à Marseille, consiste à concevoir et développer de nouveaux capteurs capables d'analyser la qualité du carburant et de modifier instantanément les réglages des moteurs des navires.



● Patrice Flot, directeur adjoint de CMR France.

Réduire les émissions polluantes des navires, et par conséquent, réduire leur consommation de carburant : voilà l'objectif du projet Airclair, porté par la société CMR (Contrôle Mesure Régulation) France, basée à Marseille et spécialisée dans la conception, le développement et la commercialisation de produits d'instrumentation, notamment pour le secteur de la production d'énergie et de la marine.

« La problématique de la consommation de carburants n'est certes pas nouvelle, mais ce projet per-

met d'appréhender les choses d'une manière différente, estime Patrice Flot, directeur adjoint de CMR France. La qualité des carburants utilisés notamment par les navires est variable, et les réglages des moteurs ne peuvent pas être adaptés au cas par cas.

Objectif minimum : 8,5 M€ de CA par an

Tout le challenge de ce projet consiste à miniaturiser à 1 kg maximum des capteurs qui, aujourd'hui, pèsent une tonne chacun. Pour cela, Airclair s'appuie sur les compétences de plusieurs partenaires : la société d'étude aixoise SP3H, détentrice des brevets relatifs aux capteurs, le laboratoire UMR CNRS 6263 d'Aix-Marseille, qui se chargera de la R & D pour les technologies

hydrocarbures et infrarouge, le laboratoire Centrale Marseille recherches et technologies, qui testera les moteurs, et enfin, la Compagnie méridionale de navigation (CMN), qui réalisera des essais in situ sur les moteurs électroniques de son nouveau navire, livrable début 2011. Le projet collaboratif Airclair, qui bénéficie d'un financement global de 3,57 M€ (dont 1,5 M€ d'aides), devrait se poursuivre jusqu'en 2012. « Nous visons un chiffre d'affaires minimum de 8,5 M€ par an pour CMR, qui commercialisera les capteurs, explique Patrice Flot. Cela nécessitera l'embauche d'une trentaine de personnes chez les partenaires du projet ».

Alexandre Léoty

CMR France Marseille

Patrice Flot
Effectif : 90 (Marseille)
CA : 14 M€ (Marseille)
Tél. : 04.91.11.74.95
www.cmr-group.com

Caisse d'Épargne. Des encours en hausse de 5,6%

Malgré la crise, la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse n'a pas fermé les vannes du crédit. Ni pour ses clients particuliers, ni pour les entreprises.

Le matin même où Nicolas Sarkozy dressait à la Seyne-sur-Mer le bilan de son plan de relance de l'économie, la direction de la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse (Cepac) tenait, elle aussi, à faire passer un message en forme de satisfecit. Au terme du 3^e trimestre 2009, les encours de crédits de la banque, tous marchés confondus, affichent une hausse de 5,7%. « Cette progression significative témoigne de notre soutien à l'économie régionale. Malgré la crise, la Cepac a continué à soutenir ses clients, et tous ses clients, particuliers, professionnels, PME, comme ceux du secteur public territorial », annonce Alain Lacroix, le nouveau président du directoire de la caisse régionale, qui



● La Cepac veut investir les marchés PME et grands comptes.

revendique le titre de 1^{er} banque de l'arc méditerranéen. Cette croissance s'explique en grande partie par la volonté de la Cepac d'élargir son cœur de métier, historiquement centré sur les particuliers, le logement social et les collectivités locales. Partant d'un niveau relativement bas, la Banque de détail voit ainsi progres-

ser de 26,6% ses encours auprès des professionnels (commerçants, artisans, PME et professions libérales). Quant à la Banque de développement régional, elle suit le même rythme de croissance, avec des crédits aux PME en hausse de 28,6%, tandis que ceux accordés aux grands comptes augmentent de 12,6%.

Risques partagés

« C'était le bon moment pour nous. Hors crise, nous aurions plus de difficultés à pénétrer ces nouveaux marchés, reconnaît Alain Lacroix. Nous avons bénéficié de la prime au nouvel entrant, en apparaissant comme une alternative aux autres banques », ajoute le président, désormais enclin à prendre « quelques risques » avec les chefs d'entreprises. « De toute façon, nous perdrons moins d'argent avec eux que ce que nous en avons perdu sur les marchés financiers ». La Cepac ne délaisse pas pour autant ses clients historiques. Elle demeure le premier opérateur de financement du logement social, avec des encours de crédits en hausse de 10,2% et près de 70% de parts de marché. La Caisse d'Épargne reste également active auprès du secteur public territorial et des collectivités locales, dont les encours ont augmenté de 9,2% depuis le début de l'année.

Geoffrey Dirat