

## L'ACTUALITÉ DES PME

## ALSACE

## Électricité de Strasbourg investit dans la géothermie

Le projet géothermique de Soultz-sous-Forêts (Bas-Rhin) va entrer en phase préindustrielle : le groupement associant Électricité de Strasbourg et trois investisseurs allemands a annoncé l'installation d'une turbine qui produira en 2008 une puissance nette de 1,5 MW. La turbine a nécessité un investissement de 3 millions d'euros.



## Bayonne obtient une triple certification

Neuvième port national par son activité, le port basque est le premier à obtenir du Bureau Veritas une triple certification qualité (ISO 9001), sécurité (OHSAS 18001) et environnement (ISO 14001). La démarche de développement durable aura nécessité trente mois de préparation et 550.000 euros de travaux en améliorations diverses. Un budget qui devrait être à nouveau mobilisé en 2007.

## LORRAINE

## Novacare a changé d'actionnaires

La papeterie (610 salariés, 150 millions de chiffre d'affaires), basée à Laval-sur-Vologne (Vosges), a été reprise par le fonds de pension Mattlin Patterson. Spécialisée dans la production de couches-culottes et de papiers à usage sanitaire, la PME a été recapitalisée à 19 millions d'euros. La Deutsche Bank et Fortis sont également entrés dans le capital.

## AUVERGNE

## Prizee.com crée son jeu télé sur Internet

Le leader des jeux en ligne a lancé un nouveau concept : le « Bocal aux trésors », un jeu Web-TV primé. Trois gagnants sont invités chaque semaine à Clermont-Ferrand, siège de l'entreprise, sur un plateau télé. Là, ils peuvent encore gagner 1.000 à 10.000 euros. Le lancement de ce nouveau jeu a généré à lui seul l'embauche de trente salariés.

# Terr'Loire soigne ses gammes pour mieux cultiver sa croissance

## CENTRE

Issue d'une coopérative agricole, cette société du Loiret remonte la pente grâce à un management serré et grâce à l'export. Elle possède ainsi un quart du marché allemand de la pomme de terre.

## À ORLÉANS

C'est un véritable plan de sauvetage que Brice Denis, industriel de la pomme de terre en Beauce et en Val de Loire, a engagé pour sortir Terr'Loir de l'ornière. Créée en 1938 par des producteurs de Chécy, près d'Orléans, la Ruche du val de Loire, rebaptisée Terr'Loir pour affirmer ses attaches régionales, a failli sombrer avec le nouveau siècle. « Les anciens dirigeants avaient investi dans un outil disproportionné pour une petite structure », explique le nouveau PDG.

En 2004, les coopérateurs acceptent donc de se recentrer sur la production de légumes tandis que les activités industrielles et la commercialisation sont cédées à Terr'Loire SA, une société présidée par Brice Denis, mais dont 49 % des parts reviennent à la coopérative. « En termes de management, de souplesse de gestion, de rapidité de décision, une société est naturellement plus réactive qu'une coopérative, estime le PDG. C'est un accord gagnant-gagnant : la société s'appuie sur des agriculteurs qui garantissent un volume de production, tandis que les



Le spécialiste des pommes de terre fraîches produit également de la betterave rouge, des lentilles, des carottes, des flageolets avec une production exportatrice de 30 %, y compris dans les pays à forte tradition légumière comme l'Espagne.

marais ont un débouché sécurisé et pérenne pour leurs cultures. »

Mais, outre la mise en place d'un véritable management, la transformation d'une coopérative en société anonyme agro-industrielle nécessitait de rénover l'outil.

## DES EFFETS DIRECTS SUR L'AGRICULTURE RÉGIONALE

C'est pourquoi un plan d'investissement de 6 millions d'euros vient d'être lancé pour moderniser les installations, automatiser certaines lignes, développer les capacités de production. Objectif essentiel : augmenter le tonnage produit avec les mêmes effectifs et donc gagner en productivité. « Nous devons baisser la part de la masse salariale de 30 % à moyen terme, insiste Brice Denis.

C'est une question de survie, mais nous sommes sur le bon chemin. » Alors que les effectifs sont maintenus (170 salariés permanents et 260 en période de récolte de maïs doux), le chiffre d'affaires est passé de 22 millions en 2005 à 25 millions l'an passé et devrait atteindre 30 millions au plus tard en 2009.

Spécialiste des plants et des pommes de terre fraîches, Terr'Loire a abordé dès 1968 le marché de la « cinquième gamme » avec des légumes cuits sous vide. Avec ses propres marques ou celles de la grande distribution, la PME maîtrise aujourd'hui le marché de la betterave rouge, dont le Loiret est le premier producteur national. Mais Terr'Loire produit aussi des lentilles, des carottes, des flageolets avec une production export-

tée à 30 %, y compris dans les pays à forte tradition légumière comme l'Espagne. La PME possède un quart du marché allemand de la pomme de terre, où la tradition française de qualité reste fortement enracinée. Dans sa relation étroite avec les producteurs, la PME a réussi à développer ses approvisionnements. Les surfaces de pomme de terre sont en augmentation de 60 % par rapport à 2002, celles de betteraves de 40 % et de maïs doux de 22 %. Les effets sur l'économie agricole régionale sont donc directs.

## INQUIÉTUDES SUR L'AVENIR

Pourtant, Brice Denis nourrit quelques inquiétudes pour l'avenir : « La politique agricole commune n'est pas notre alliée car les primes renchérissent le prix des céréales. Aujourd'hui, il est plus rentable de cultiver du blé que des betteraves. » De même, les contraintes liées à l'irrigation indispensable aux légumes pourraient freiner le développement de ces productions, tout comme l'essor des biocarburants, dont les prix devraient être attractifs pour les agriculteurs. Mais les consommateurs avides d'innovation, de bio ou de nouveaux légumes pourraient être des alliés de poids pour Terr'Loire.

JEAN-JACQUES TALPIN

## UNE COURSE À LA NOUVEAUTÉ POUR CONTRER LA CONCURRENCE

Face à la concurrence des autres industriels français ou étrangers, Terr'Loire est « condamnée à innover », selon Brice Denis, son PDG. Et cela d'autant plus que les goûts ou les attentes des consommateurs sont très évolutifs. Spécialiste de la betterave rouge qui représente les deux tiers de son activité « cinquième gamme »,

Terr'Loire vient ainsi de lancer de nouvelles références, dont l'une, « Betty Loire au vinaigre de framboise », a été élue « saveur de l'année » par un jury de consommateurs. La PME souhaite également investir sur le maïs doux, dont la quasi-totalité de la production est aujourd'hui exportée dans les pays anglo-saxons.

L'objectif immédiat est d'abord de populariser ce maïs pour l'imposer dans les barbecues français. Le service R&D fait également ses gammes sur la pomme de terre en attendant de mettre au point des techniques de fabrication pour des légumes aujourd'hui réfractaires au sous-vide, comme les choux-fleurs ou les brocolis.

## La PME en herbe

## Vini-Passion met en ligne ses vieilles bouteilles

## À BORDEAUX

Nanou Puyoo s'est découvert une véritable passion pour le vin. Pour commercialiser ses bouteilles amoureusement choisies, elle a décidé de mettre sa cave en ligne. « Je voulais faire connaître les vins que j'ai de la façon la plus large possible », explique la jeune femme, qui a lancé Vini-Passion en juillet 2006, depuis son fief à Dax (Landes). Cette autodidacte reconnaît qu'elle est attirée par les vieilles bouteilles. Elle apprécie à la fois la maturité de ces vins, leur longévité, leur histoire, s'émerveille de leur voyage dans le temps. « Je fonctionne au coup de cœur », précise-t-elle.

## DES VENTES À LA BOUTEILLE

Sa sélection s'adresse à une clientèle d'amateurs recherchant un château, un millésime, une curiosité. Elle se partage entre les bouteilles d'exception telles qu'un Yquem 1949, un Petrus 1950 ou 1964, un Prosper Mautoux de 1915, un Madère impérial de 1835, un Vega Sicilia 1970 ou un Tokay 1957 et les grands vins de France et d'ailleurs. Sur Vini-Passion, les ventes se font à la bouteille, en raison de la rareté des produits.

Les trois premières commandes du site ont porté sur le Clos Fontindoule, un monbazillac. Elles participent au projet de reconstitution de la cave du château de Sans-Souci à Postdam, résidence d'été du roi Frédéric II de Prusse. Le site est très ouvert. Si l'internaute ne trouve pas la bouteille qu'il recherche, il peut en faire la demande pour que Nanou Puyoo se lance à sa poursuite. La PME sert aussi d'intermédiaire à ceux qui veulent se défaire d'une partie de leur cave.

CLAUDE MANDRAUT



Nanou Puyoo avoue « fonctionner au coup de cœur ». Sa sélection s'adresse à une clientèle d'amateurs recherchant un château, un millésime, une curiosité.