

## 24 HEURES EN RÉGIONS

## Deux navires neufs pour LD Lines



PIERRE GLEZES/REA

En 2009, LD Lines a transporté 307.000 passagers et 53.000 unités de fret entre Le Havre et Portsmouth.

Le 26 mars 2010, le nouveau ferry rapide « Norman Arrow » commencera ses rotations entre Le Havre et Portsmouth. Sept mois plus tard, le ferry traditionnel « Norman Leader » – actuellement en construction à Singapour – entrera en

service sur cette même ligne. Pour poursuivre son développement commercial sur cette ligne, LD Lines, filiale du groupe maritime français Louis Dreyfus Armateurs, remplace ses deux ferries par deux navires flambant neufs.



## Revue de presse

## L'ALSACE : L'USINE GENERAL MOTORS DE STRASBOURG MENACÉE DE FERMETURE ?

La société liquidatrice des actifs abandonnés par General Motors au moment de sa mise en faillite réclame un milliard d'euros de dédommagements au constructeur automobile allemand BMW pour rupture de contrat abusive. La perte de ce contrat, portant sur des boîtes automatiques à six vitesses, pourrait provoquer la fermeture de l'usine GM de Strasbourg, qui devait les produire. L'avenir de 1.200 salariés est en jeu.

## LIBÉRATION CHAMPAGNE : OLYMPIA, LA FIN D'UNE SAGA FAMILIALE

Le fleuron de la chaussette en France est à vendre. Après plus d'un siècle passé à

Romilly, l'entreprise est aujourd'hui face à son destin. Dans la deuxième ville de l'Aube, l'émotion est palpable. Il faut dire que l'histoire d'Olympia est intimement liée à celle de la famille Jacquemard.

## LE RÉPUBLICAIN LORRAIN : UN PISCICULTEUR DANS LE VENT

Pisciculteur à Hattigny, Bruno Peultier a choisi l'éolien pour subvenir à ses besoins en électricité. En période de pêche, lumière et oxygène passeront par le vent. L'éolienne, produisant 2 kilowatts, tourne à plein régime.

## LA VOIX DU NORD : OUVERTURE DU PREMIER MAGASIN OUTLET DE FRANCE

L'enseigne de prêt-à-porter espagnole Desigual a ouvert vendredi à l'usine Côte d'Opale de Coquelle son premier magasin outlet de France sur une surface de 350 mètres carrés. Après l'arrivée de ce qu'elle considère comme une vraie locomotive, la direction de Desigual annonce l'ouverture, pour 2010, de plusieurs autres enseignes. Des perspectives réjouissantes pour ce centre qui a connu sept fermetures en 2009, dues à des baux non renouvelés.

## CHAMPAGNE-ARDENNE Simpa reprend Fermoba Diffusion

PLACÉ en redressement judiciaire le 24 novembre dernier par le tribunal de commerce de Paris, Fermoba Diffusion (fabrication, distribution, vente et pose d'huisseries en PVC) a été repris jeudi dernier par l'industriel Ivan Bruno-Petit par le biais de sa société financière FDLB, basée à Troyes (Aube), et actuel propriétaire du groupe Simpa (huisseries en bois, aluminium et PVC, escaliers). Pour le nouveau dirigeant, ce rachat est « stratégique et cohérent », les deux groupes étant « parfaitement complémentaires ». Il s'engage à garder 80 % des effectifs (577 salariés) de Fermoba et à moderniser l'outil de production (deux usines à Petit-Réderching, en Moselle, et à Annezin, dans le Pas-de-Calais). Sauvé il y a deux ans, Simpa (70 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009) emploie 480 personnes en France et 200 en Roumanie.

## ÎLE-DE-FRANCE/SÉCURITÉ

## Scutum veut se déployer en Europe

L'intégrateur de systèmes de sécurité pour la protection des biens et des personnes, a **TRIPLÉ SON CHIFFRE D'AFFAIRES EN DIX ANS** et se prépare à l'international.

PAR BÉATRICE DELAMOTTE

Sans faire de bruit, Scutum est passée, en vingt ans, du stade de petite société régionale à celui d'un groupe à dimension nationale et bientôt internationale. Créée en 1990 par le père de l'actuel dirigeant, Scutum a su s'imposer sur le marché très atomisé des intégrateurs de systèmes de sécurité pour la protection des biens et des personnes. Notamment en s'appuyant sur une stratégie de croissance externe et organique. « Depuis que mon père a racheté la société lilloise de télésurveillance, nous avons toujours travaillé en binôme au développement de l'entreprise », explique Franck Namy, président du directoire de Scutum, aujourd'hui basé en région parisienne. Une permanence du management inscrite dans les gènes de la société qui a triplé ses effectifs en dix ans pour atteindre six cents collaborateurs. Une forte augmentation du nombre de salariés nécessaire pour accompagner le développement de l'entreprise qui, sur la dernière décennie, a aussi triplé son chif-

fre d'affaires pour passer de 25 millions d'euros à plus de 75 millions en 2009.

Un beau succès pour cette entreprise qui, à ses débuts, n'avait qu'une dimension régionale. « Pour qu'elle puisse gagner une place significative au niveau national, nous avons procédé au rachat d'une quinzaine d'entreprises entre 1989 et 2003, précise Franck Namy. Ces acquisitions nous ont permis à la fois de renforcer notre réseau, mais surtout de développer de nouveaux services. » Scutum propose désormais un panel représentatif des différents métiers liés à la sécurité et à la sûreté, aussi bien pour les biens que pour les personnes. « Nous sommes le premier acteur français sur ce marché, se félicite Franck Namy. Que nous soyons une entreprise familiale et indépendante, un « pure player », nous donne un réel avantage pour nous lancer à l'international, une évolution soutenue par notre forte capacité d'innovation. »

## ■ « EFFORTS D'INNOVATION »

En effet, Scutum dispose d'un centre de recherche en propre basé à Rouen (Seine-Maritime). Le Scutum Labs, doté de 1 million d'euros d'investissements par an, est un des grands atouts de l'entreprise. « Tous nos efforts d'innovation y sont concentrés que ce soit sur les TIC [technologies de l'information et de la communication], l'informatique ou la vidéo avec deux vecteurs clés : la vidéosurveillance et la géolocalisation », explique Franck Namy. Et les applications ne manquent pas, des personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer à la surveillance de navires (de plaisance ou commerciaux). Le port du Cap

d'Agde vient d'ailleurs de signer un contrat avec Scutum pour la surveillance de ses trois mille anneaux. Et pour les collectivités, Scutum a breveté un système de capture d'images et de transfert par wi-fi à partir de dômes mobiles. Baptisé Easy-Dome, ce système est conçu pour les petites et moyennes municipalités et actuellement testé en Belgique. Fort de ces atouts technologiques, Scutum compte profiter de son avance pour attaquer d'autres marchés, notamment en Europe. « Nous sommes à la recherche de cibles de croissance externe, confirme Franck Namy. Dans un premier temps sur le marché européen, plus adapté à nos moyens. Nous regardons vers le Royaume-Uni... » Mais pour cela, l'entreprise pourrait avoir besoin de faire appel à un ou des partenaires stratégiques. ■



GILLES COUTIN

« Nous sommes à la recherche de cibles de croissance externe », confirme Franck Namy, président du directoire de Scutum.

## UN CENTRE DE TÉLÉASSISTANCE ADAPTÉ

Scutum est doté de son propre centre de téléassistance. Basé à Rennes, celui-ci emploie à 80 % des collaborateurs handicapés. « Nous avons le statut d'entreprise adaptée. Du fait de leur handicap, nos opérateurs ont une qualité d'écoute particulière, très appréciée notamment des personnes âgées », explique Franck Namy qui a d'ailleurs reçu le prix du Manager de l'année 2009 lors de la remise des Trophées de la sécurité privée.

## BRETAGNE/RESTAURATION

## Pizza Sprint course les petites villes

Après les communes plutôt moyennes, ses kiosques s'implanteront **DANS LES VILLES DE 4.000 HABITANTS**.

LE LANCEMENT est prévu lors du Salon de la franchise, qui se tiendra à Paris du 14 au 17 mars. Dès lors, la société Pizza Sprint pourra, grâce à des kiosques adaptés, s'implanter dans des petites communes comptant pour les plus petites quelque 4.000 habitants. « Dès le début,

notre positionnement s'est porté sur les villes moyennes, voire petites, assure Franck Guégan, président de l'entreprise. Privilégiant le développement régional, nous souhaitons donc pouvoir nous installer un peu partout. »

Présente dans seize départements de la région Ouest, l'enseigne compte bien poursuivre son développement qui l'a portée, en dix années, à plus de cinquante points de vente ouverts en propre ou en franchise. « Notre modèle économique diffère de ceux de nos concurrents qui préfèrent un développement national en visant les grandes villes, complète Franck Guégan. La rentabilité d'un point de vente n'est pas assurée de la même façon. Nos avantages résident notamment dans de moindres coûts liés à l'animation de notre réseau et aux transports. Tous nos produits partent de notre plate-forme logistique basée à Rennes, un atout supplémentaire. »

Pizza Sprint teste aussi, depuis janvier, la mise en place d'une « lunch box » à destination des entreprises. « C'est un nouveau concept de plateau repas, complet, équilibré et original. » Cette année, l'enseigne vise l'ouverture d'une dizaine de points de vente supplémentaires. En 2009, Pizza Sprint a enregistré un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros pour environ trois cent cinquante collaborateurs. ANNE-LAURE GROS MOLARD, À RENNES



L'enseigne vise l'ouverture d'une dizaine de points de vente supplémentaires pour 2010.

DR