

« J'ai réalisé une usine laitière en Russie »

• **LE DÉFI.** Steap Stailor a livré une usine laitière clé en main en Russie, fruit de trois ans de négociations commerciales.

« L'installation de trois usines sur le territoire russe et surtout la construction de cette nouvelle usine d'une capacité moyenne de traitement de 350.000 litres de lait par jour est l'aboutissement de trois ans de négociations commerciales et de connaissances pointues des procédés de fabrication des fromages à pâte pressée cuite ou non cuite.

« Cet investissement majeur de 35 ME positionne notre client, Sarmitch, avec l'ensemble de ses sites de production, parmi les trois plus grands producteurs de fromage en Russie. Avec cet outil industriel de 8.880 m², 130 personnes seront employées et 90.000 tonnes de fromage seront fabriquées par an. La vente de produits finis est estimée à 35 ME par an.

« Cette construction complète notre éventail de prestations de modernisation et d'extension d'installations existantes. Notre démarche active à l'export, démarrée en 2005 dans les pays de l'ex-bloc soviétique (Ukraine, Russie, Kazakhstan, Biélorussie...) ainsi qu'au Maroc et plus récemment en Turquie, porte aujourd'hui ses fruits. Nous réalisons ainsi 50 % de notre chiffre d'affaires à l'export. La Russie et les pays limitrophes, traditionnellement consommateurs de produits laitiers, ont un formidable potentiel de développement. C'est pourquoi nous avons privilégié cette zone pour notre développement à l'export.

« Depuis la création de l'entreprise par mon père, Jacques Chabut, en 1986, nous avons acquis une expertise process, nous appuyant sur un savoir-fai-

re technologique pointu de la conception aux procédés hydrauliques, électriques et aux automatisations, complété par des compétences de coordination et de gestion de projets. Notre expertise s'étend aujourd'hui sur l'ensemble des procédés de fabrication dans le domaine agroalimentaire et notamment laitier (fromages, traitement du lactosérum, lait UHT, produits frais type yaourts et desserts...) mais aussi dans le domaine des boissons (jus de fruits, sodas...). La connaissance des procédés pharmaceutiques et de cosmétologie vient également compléter nos domaines de compétences.

Inauguration avec le FCG

« Ma passion pour le rugby m'a amené à monter une opération inhabituelle intitulée "La Tour Steap Stailor 2011". Le cœur de

l'événement? Étant sponsor du FCG, nous avons souhaité inaugurer l'usine en leur compagnie. Le match de gala entre le FCG et l'équipe de Moscou du VVA Podmoskovoje s'est joué en présence de personnalités notables. Le retentissement médiatique a été très fort.

« Avec l'inauguration de cette entreprise, nous nous sommes affirmés en tant qu'experts dans notre domaine en travaillant avec les plus grands groupes de l'industrie agroalimentaire. »

Propos recueillis par
Rosale Hurtado

STEAP STAILOR

(Seyssins)
80 salariés
CA 2010 : 20 ME
04 76 84 29 70
www.steapstailor.com

Hilabs. Croissance fulgurante

• **BIENS D'ÉQUIPEMENT.** Une offre intégrée dans l'immobilier propulse la start-up Hilabs vers une croissance à trois chiffres.

Les vitrines interactives d'Hilabs, sorte d'ipad géants collés aux vitrines et consultables à tout moment, sont un outil de mise en relation commerciale qui se révèle être un levier de développement efficace. En seulement deux ans d'activité, Hilabs, start-up meylanaise issue de l'Institut national de recherche d'informatique et d'automatisme (Inria) et successivement accompagnée par l'incubateur Grain, le Réseau des entrepreneurs et aujourd'hui la pépinière Pétale, ne laisse rien au hasard.

Dans un premier temps, Hilabs se focalise sur un seul segment de marché, l'immobilier, alors que son champ d'application est universel. Principe de base : faciliter la tâche de l'agent immobilier avec un pro-



Julien Letessier.

duit novateur unique sur le marché sans point de comparaison et surtout... sans changer les habitudes du client. Objectif? Lui offrir un plus grand volume d'affaires en attirant le chaland qui navigue sur un écran tactile depuis la rue. Le

produit est attractif : un passant peut choisir ainsi son bien immobilier à n'importe quelle heure du jour et de la nuit, le télécharger sur son smartphone et le présenter à son entourage. « Nous rentrons complètement dans la logique des promoteurs immobiliers. Les problèmes informatiques et techniques sont pour nous. Aussi nous leur louons un service tout compris : matériel, logiciel et installation. La location est une charge supplémentaire et non un investissement hors norme », analyse Julien Letessier, P-dg d'Hilabs.

Une croissance fulgurante.

Le parc d'une centaine de vitrines installées sur toute la France, draine 60.000 personnes par mois, un nouveau porte-

feuille clients pour le promoteur puisé directement dans la rue. La première levée de fonds de 600.000 euros bouclée en mars 2010, a permis à Hilabs de se renforcer sur le plan national et d'amorcer un développement à l'international. « Après avoir recruté une quinzaine de salariés, les embauches se poursuivent. Nous visons une croissance à trois chiffres pour 2011 », conclut-il.

R.H.

HILABS

(Meylan)
P-dg : Julien Letessier
16 salariés
CA 2010 : 605.000 €
04 80 70 00 71
www.hilabs.net