

INDUSTRIE

« Décortiquez-moi, une stratégie gagnante »

L'entreprise du mois

À découvrir dans le nouveau Journal des entreprises dès le 3 décembre

L'économie évolue le Journal des entreprises se réinvente

Soitec. À l'affût du soleil



● Emmanuel Arène, directeur de la division photovoltaïque de Soitec.

Suite au rachat de Concentrix l'an dernier, Soitec nourrit de nombreux projets dans le photovoltaïque à concentration.

Face à l'augmentation des besoins en électricité (de l'ordre de 3 % par an en moyenne d'ici à 2020), Soitec a choisi de se diversifier dans le photovoltaïque. Le groupe basé à Bernin avait racheté l'an dernier l'Américain Concentrix, spécialisé dans les systèmes photovoltaïques à concentration (CPV). Et la division Concentrix Solar vient aujourd'hui d'annoncer un accord stratégique avec l'Américain Johnson Controls qui se lance dans le déploiement de fermes solaires au niveau mondial.

« Grâce à cette alliance, nous pouvons proposer des solutions complètes à nos clients, de la technologie CPV à l'installation et à la garantie des fermes solaires », affirme Emmanuel Arène, directeur de la division photovoltaïque.

Soitec a déjà installé en 2008 une ferme solaire de 500 KW en Espagne puis une autre de 100 KW. L'installation d'une ferme au Nouveau-Mexique, aux États-Unis, est en cours de

finalisation sur un ancien site minier de Chevron. « Nous avons également une ferme solaire de 60 KW en Afrique du Sud avec en ligne de mire un projet de grande envergure, à savoir des installations de 50 MW. Mais pour l'instant, rien n'est signé... », annonce Emmanuel Arène.

Les fermes solaires utilisant la technologie CPV doivent en effet être installées dans des endroits très ensoleillés. Il s'agit d'installations « vraiment » vertes dans la mesure où elles utilisent peu d'eau, ont un faible impact au sol, et allient une durée de vie de 20 ans.

Soitec s'intéresse d'autant plus à ce nouveau marché que le groupe veut utiliser ses technologies et ses connaissances en matériaux pour les transférer dans le photovoltaïque. De quoi rendre les cellules encore plus efficaces pour, à terme, délivrer une électricité issue du solaire compétitive aux autres sources d'énergie.

- P-dg : André-Jacques Auberton-Hervé
- Effectif : 1.100
- CA 2010 : 209 M€
- www.soitec.fr

En bref

SYNAPCELL. UNE DEUXIÈME LEVÉE DE FONDS DE 520.000 €
La start-up de biotechnologie basée à Grenoble et spécialisée dans l'expertise préclinique de médicaments dédiés aux pathologies du cerveau, a annoncé une deuxième levée de fonds, ainsi que l'obtention du financement du projet collaboratif Rhenepti labellisé par les pôles de compétitivité Alsace Biovalley et Lyonbiopôle, pour un montant total de 520.000 €. Les investisseurs historiques de la société, Rhône-Alpes Création, Grenoble angels participation, Expansinvest, Viaduc8 et des business angels individuels ont ainsi renouvelé leur confiance à SynapCell. www.synapcell.com

VISIO-TECHNIC. LA GRANDE SALLE DE MONTPELLIER
La société Visio-technic, installée à Sassenage, a contribué à l'aménagement de l'avenue de la grande salle de Montpellier, en l'habillant d'un revêtement décoratif de 4.200 m². Située sur le parc des expositions de Montpellier, cette salle multifonction est l'une des plus grandes de France, avec une capacité d'accueil de plus de 14.000 personnes. La surface décorée représente une coupe d'améthyste, pierre précieuse qui prête ainsi tout son éclat à cette réalisation hors normes. www.visio-technic.fr

STREIFF. UN CONTRAT DE 900.000 €
L'entreprise Streiff, génie climatique, participe à la construction de la nouvelle Chambre de métiers et de l'artisanat de Grenoble à Bouchayer-Viallet. Elle a décroché un contrat de 900.000 € HT pour le mode de pose et la maintenance future d'un système de dalles actives. La société utilise la solution de la société Innove basée à Saint-Quentin-Fallavier. Streiff fait partie du groupe

Roche Diagnostics. Intégration de Ventana à Meylan

Après l'acquisition de Ventana medical systems, Roche Diagnostics finalise l'intégration des équipes sur son site de Meylan.

En février 2008, le groupe Roche rachetait l'Américain Ventana Medical systems, dont le siège européen était basé à Illkirch près de Strasbourg. Aujourd'hui, Roche Diagnostics France finalise l'intégration des activités et des collaborateurs du siège européen de Ventana, leader mondial du diagnostic histopathologique (analyses sur tissus humains). « Cette activité est très complémentaire des analyses effectuées à partir de prélèvements sanguins, explique Bertrand Le Bert, président de Roche Diagnostics France. Ces analyses apportent notamment des informations différentes sur les anomalies génétiques et les cellules cancéreuses. Elles permettent de mieux orienter les traitements personnalisés des patients. Et c'est une activité en croissance, de l'ordre de 15 % par an. L'activité de Ventana



● Bertrand Le Bert, président de Roche Diagnostics France.

complète ainsi très bien notre offre actuelle. » Pour accueillir cette nouvelle activité, il a fallu concrètement pousser les murs ! 500 m² de locaux jusqu'ici utilisés pour le stockage ont été transformés durant l'été 2010 en bureaux, en laboratoires spécialisés et en salles de formation. Au final, sur une centaine de personnes que comptait le siège européen de Ventana, la moitié est toujours

sur le terrain, partout en France, et l'autre moitié est intégrée au site de Meylan.

« 70 % du personnel de Ventana a suivi, assure le président. Certains sont partis dans d'autres filiales du groupe. Mais globalement, comme il s'agit de salariés ayant l'habitude de travailler à l'international, le déménagement ne les a pas effrayés. » Un accompagnement a également été mis en place par

Roche pour aider les nouvelles recrues à s'installer (logement, école, travail du conjoint...). « Deux voyages à Meylan avaient été organisés en amont pour qu'ils découvrent la région et son environnement économique, poursuit le président. Beaucoup d'entre eux étaient frappés par le caractère international de Grenoble. » Depuis la rentrée, le personnel a progressivement intégré l'établissement. Et une dizaine de postes restent à pourvoir. Le site de Meylan se trouve ainsi renforcé et surtout, davantage tourné vers l'international. Mais pour anticiper de futurs développements, le site devra sans doute encore s'agrandir... ou déménager.

Vanessa Genin

Roche Diagnostics F. Meylan
- Pdt. : Bertrand Le Bert
- Effectif : 600
- CA 2009 : 342 M€
- www.rochediagnostics.fr

Laz Elec. Inonder le marché des loisirs avec un véhicule électrique tout terrain

Laz Elec vient d'être créée pour commercialiser un nouveau véhicule électrique tout terrain, le Mobile dream.

Ce n'est ni un vélo, ni un quad, ni un kart, ni une voiture... Adapté aux handicapés et personnes à mobilité réduite, le véhicule s'adresse également au marché des loisirs car « il offre des sensations uniques et exceptionnelles, sur tous les terrains, aussi bien en montagne, en forêt que sur la plaine ». Avec une autonomie à la journée grâce à une batterie au lithium polymère, le véhicule roule de 5 à 20 km/h, avec des pointes à 60 km/h en descente.

Lazaro Torregrossa, créateur et dirigeant de Laz Elec, est intarissable quand il s'agit de présenter les avantages du Mobile dream, nouvel engin de déplacement individuel électrique. Il a été inventé par un handicapé pour ses déplacements tout terrain puis repris et retravaillé par le bureau d'études des Ateliers du Fontanil, entreprise de



● Lazaro Torregrossa aux commandes d'un Mobile dream.

tôlerie, chaudronnerie et métallo-soudure du Fontanil-Cornillon, dirigée par Lazaro Torregrossa.

« Au départ, le côté cœur à jouter, se rappelle le dirigeant. Ce handicapé est venu avec un prototype, nous a demandé d'en fabriquer six autres pour des connaissances à lui. C'était notre BA de l'année ; et, le jour de la

livraison, voir les conducteurs se déplacer librement, c'était un véritable bonheur. »

Mais l'entrepreneur, ingénieur de formation qui a déroulé sa carrière chez Schneider Electric avant de reprendre l'entreprise du Fontanil, décide de reprendre le concept à son compte, de l'améliorer avec ses équipes et de le

transformer en projet d'entreprise. « Nous avons investi 100.000 à 150.000 € dans le projet. Nous avons créé ensuite la société Laz Elec, constructeur de véhicules électriques, pour le développement et la commercialisation, avec un capital de 80.000 €. L'homologation du véhicule pour circuler sur route est en cours. Nous fabriquons 50 engins en 2011, 150 en 2012 et jusqu'à 500 d'ici à fin 2013. »

Trouver des distributeurs

Le dirigeant est actuellement à la recherche d'un circuit de distribution national qui vende déjà de l'électrique, et s'adresse à des distributeurs comme les associations de handicapés, les parcs de loisirs, les loueurs d'engins en montagne, les communes... « Il faut aller vite ! Je veux inonder le marché des loisirs ! »

Anne-Gaëlle Metzger

- Tél. : 04.76.75.08.56
- contact@ateliersdufontanil.com

Le créateur du mois

Bruno Tillier. Synthelis vise le marché de la protéine membranaire

La start-up créée au sein de Floralis par Bruno Tillier vise le marché mondial de la protéine membranaire.

Le créateur

Le P-dg et actionnaire majoritaire de Synthelis, Bruno Tillier, 38 ans, a été enseignant après avoir décroché une agrégation en biologie. Il a réalisé un master en management de l'innovation puis un master en sciences médicales avant de se lancer dans la recherche en oncologie au Canada. Depuis 2006, il était chargé d'affaires spécialisé en biotechnologies au sein de la filiale de valorisation de l'UJF, Floralis. C'est ainsi qu'il a connu Jean-Luc Lenormand, chercheur au laboratoire TimC de l'Institut Jean Rogier de Grenoble. Le chercheur travaille sur l'utilisation de protéines membranaires à des fins thérapeutiques. D'où la mise au point d'un procédé spécial sur la production de protéines membranaires, qui sont d'ordi-



neut garder toutes leurs propriétés. L'activité Synthelis propose de produire à façon des protéines membranaires pour les sociétés de biotechnologies et groupes pharmaceutiques. La start-up créée en SAS le 1er novembre vend une étude de faisabilité à ses clients. Puis elle produit quelques milligrammes de protéines membranaires sur place.

protéines membranaires sont en effet la cible d'un grand nombre de médicaments actuels, notamment dans les thérapies contre le cancer. La start-up compte déjà une dizaine de clients. En 2009, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 160.000 € et vise un volume d'affaires de 250.000 € pour 2010 et de 400.000 € en 2011.

En parallèle de cette activité de service, Synthelis réalise un programme de R & D en interne. La start-up continue à optimiser un procédé de production de protéines.

Elle participe également au canceropole Clara, avec le développement d'un produit anti-tumoral. « On a déjà fait la preuve du concept pour un produit qui concerne le glioblastome, un cancer du cerveau. Une activité de recherche qui s'inscrit davantage sur le long terme puisque ces produits ne seront pas sur le marché avant une dizaine d'années. »

Les débuts

sein Floralis, Synthelis a bénéficié d'un accompagnement de deux ans avant de se créer en tant que véritable entreprise. « On prend moins de risques, commente Bruno Tillier. On a pu s'appuyer sur les infrastructures de Floralis pour démontrer rapidement la commercialisation. On utilise les labos, les équipements, les embauches sont facilitées. Floralis a créé l'identité de la future société : son logo, le site internet, etc. Cela permet aussi d'ajuster l'offre au marché. On s'assure un portefeuille clients pour bien prendre sa place dans les marchés visés. »

Les risques
« Il faut déjà parvenir à industrialiser notre procédé de production, explique le créateur. Et d'ici là, il se peut qu'apparaissent des technologies susceptibles de supplanter la nôtre... Il faut donc garder une longueur d'avance sur nos concurrents. »

V.G.