

## BIOTECHNOLOGIES

**Biocéane. Création d'une filiale dédiée à l'analyse génétique**

● Sylvie Lorre (à droite) co-fondatrice de Biocéane avec Patrice Daniel

**La start-up herbinoise Biocéane se diversifie en lançant GenFast, une filiale dédiée à l'analyse génétique des micro-organismes.**

Biocéane fait des petits. Créée en 2001, la société spécialisée dans les techniques de bio-préservation des aliments a lancé le mois dernier une filiale, GenFast. « Depuis deux ans, Biocéane vend de la prestation de services en analyse biologique. Cela a pris de l'ampleur et certains clients nous ont sollicités sur des services d'analyse génétique de micro-organismes. Afin de ne pas brouiller l'image de Biocéane, nous avons décidé de filialiser cette activité », explique Patrice Daniel, un des deux fondateurs de Biocéane. GenFast proposera donc des services d'analyse génétique dans les domaines de l'alimentation animale, de l'oéologie et de l'agroalimentaire.

Contrôlée à 80 % par Biocéane, le solde l'étant par des actionnaires privés, la filiale a pris place dans les 150 m<sup>2</sup> que sa maison mère occupe à Bio Ouest Saint-Herblain.

**Visées européennes**

L'activité devrait donner lieu à deux recrutements sur la première année, où sont attendus un CA de 75.000 € et la rentabilité. La seconde année verra la jeune structure partir à l'assaut du marché européen. De son côté, Biocéane devrait dégager un CA de 350.000 € sur l'exercice en cours, débuté en octobre dernier. La société table sur un doublement de son CA dès l'exercice suivant. Rentable depuis cette année, la start-up ne compte aujourd'hui que deux collaborateurs. Elle embauchera sous peu deux personnels techniques.

S.P.

Tél. : 02.40.31.86.86

**Eurofins. Les perspectives 2006 encore revues à la hausse**

**Eurofins revoit à la hausse ses perspectives pour 2006. Le groupe de services en biotechnologies profite d'une politique de croissance externe élargie.**

Fort de 245,8 M€ de CA sur les neuf premiers mois de 2006, soit 51,4 % de plus que l'an passé sur la même période, Eurofins revoit une nouvelle fois ses ambitions à la hausse. Après avoir fixé la barre à 275 M€ puis à 300 M€, le groupe nantais de services en biotechnologies annonce désormais un CA prévisionnel de 345 M€ pour 2006. Dans la foulée, il fait même passer ses objectifs 2007 de 400 à 420 M€ de CA. Cette vitalité sera alimentée par la croissance organique, mais également par une stratégie de crois-

sance externe élargie. Comme le prouve l'acquisition d'une branche d'Alcontrol opérée en novembre, Eurofins ne s'interdit plus de mener des reprises d'activités déficitaires. Grâce à des synergies internes, le groupe estime en effet aujourd'hui qu'« acquérir des structures moins performantes est susceptible de dégager un excellent retour sur capitaux employés ». Eurofins annonce ainsi que ses activités « en développement » (start-ups, sociétés déficitaires, etc.) ont dégagé un CA de 58 M€ pour une perte d'exploitation de 5 M€ sur les neuf premiers mois 2006. Un poids à comparer au résultat opérationnel de 19,7 M€ et au résultat net de 9,9 M€ dégagés par le groupe sur la même période.

Tél. : 02.51.83.21.00

**Hydroswim. Deux nouveaux marchés à l'horizon**

**EQUIPEMENT DE PISCINES. Hydroswim s'attaque à deux nouveaux marchés : celui des pisciniers, avec la création d'une filiale dédiée, et celui de l'assainissement de l'eau.**

Le fabricant de filtres et de pompes de piscines diversifie ses marchés. Hydroswim vient de lancer en novembre la filiale Certikin France, dédiée aux pisciniers. « C'est un marché de détail que nous n'avions pas travaillé jusqu'à présent », explique Bruno Bailly, le directeur général. La PME s'adressait traditionnellement aux installateurs et aux maîtres d'œuvre pour la piscine collective; et, pour la piscine résidentielle, aux distributeurs et aux intégrateurs. « Le piscinier a davantage le profil d'un artisan avec un business de proximité », continue Bruno Bailly. Certikin France propose une gamme de filtres et de pompes adaptée aux besoins de cette clientèle spécifique ainsi que des accessoires (chaudières, alarmes, bassins, etc.). « On teste aujourd'hui le concept sur la région. En fonction des retours, on adaptera nos moyens », confie Loïc



● Sous les yeux de Bruno Bailly, dg, la fabrication de filtres pour piscines.

Demaria, le directeur commercial. Autre diversification pour cette PME d'une cinquantaine de salariés : l'immersion sur le marché du traitement de l'eau. « On travaille sur des stations d'épuration compactes destinées à l'hôtellerie de plein air, aux petites collectivités et à l'industrie », explique Bruno Bailly. Un projet est ainsi en cours en Hongrie où Hydroswim met par ailleurs la dernière main à sa plate-forme distribu-

tion.

**Nouveau site de production en 2008**

L'international (40 % du CA), et en particulier l'Europe de l'Est, est un vecteur de développement important pour la société qui vient de se doter d'un directeur export, avec l'arrivée de Pierre Sinet. D'autant que « l'objectif est de doubler de CA dans les trois ans et d'at-

teindre le seuil des 80 salariés », affirme le dg. Celui-ci compte notamment sur son futur site de La Chevrolière pour booster le développement. Opérationnel en avril, le bâtiment permettra de regrouper en 2008 les trois sites de l'entreprise (Clisson, La Chevrolière et Saint-Philbert de Grandlieu). L'occasion pour Hydroswim de gagner en productivité et en flexibilité, d'optimiser son process, les conditions de travail et de réduire son impact sur l'environnement. Et pour mener à bien ce grand chantier, la direction a tenu à y impliquer l'ensemble de ses salariés. « On travaille beaucoup sur des minis projets qui intègrent des personnes des différents services », explique Mario Soret, responsable des ressources humaines. Et celui-ci de ne pas oublier que « pour que les hommes soient le moteur de l'entreprise, il faut sans cesse les intéresser ».

S.V.

**Hydroswim en bref**

- 50 salariés  
- 8 M€ de CA  
- Tél. : 02.40.78.09.09

**Filaction. Le centre d'appels renforce son pôle recouvrement**

**CENTRE D'APPELS. Filaction est l'un des 50 centres d'appels implantés à Nantes. Cette filiale du Crédit Mutuel développe aujourd'hui son activité recouvrement de créances.**

Prendre les rendez-vous d'un chargé de clientèle, relancer des clients inactifs, recouvrer des créances : l'entreprise n'a parfois ni les ressources, ni le temps nécessaire pour gérer cela. Une solution : déléguer une partie de ces tâches à une entreprise spécialisée. Filaction propose toute une palette de services personnalisés pour répondre à ce type de besoins. Créée en 1985, Filaction était au départ un service de recouvrement de créances du Crédit Mutuel de Nantes. Étendue au marché externe, Filaction se positionne aujourd'hui sur toute la chaîne de la relation clients avec deux métiers majeurs : le télémarketing et le recouvrement de créances. Le cœur de la clientèle appartient au domaine de la banque, l'assurance et l'immobilier. « Pour être performante, chaque



● Le centre d'appels de Filaction et son directeur, Patrice Costard (à droite), développe son activité recouvrement de créances.

entreprise doit se recentrer sur sa valeur ajoutée, les tâches annexes doivent être confiées à une entreprise spécialisée », explique Patrice Costard, directeur de Filaction.

**Le recouvrement de créances s'ouvre au locatif**  
Par exemple, « des chargés de clientèle pourront passer plus de temps à vendre si la prise de rendez-vous est confiée à Filaction. De même, un service comptable ne dispose pas des moyens nécessai-

res pour gérer les impayés. C'est alors une vraie relation de partenariat qui s'instaure », poursuit Patrice Costard. « La stratégie n'est pas de chercher à concurrencer les centres d'appels basés à l'étranger traitant des missions à gros volume. Le savoir-faire de Filaction repose sur des actions commerciales sur mesure, en ciblant professionnels ou particuliers. Nos équipes sont capables de mener des missions complexes, rapidement, tout en jouant un

rôle de conseil », assure Patrice Costard.

Filaction est l'un des acteurs majeurs nationaux pour le recouvrement de créances. Son action va de la simple relance téléphonique jusqu'au recouvrement judiciaire. Aujourd'hui, elle se développe dans le domaine locatif, en traitant la gestion des loyers pour le compte des administrateurs de bien. Filaction puise aujourd'hui dans un vivier de téléacteurs fidèles. Pour le recouvrement, la formation est juridique pour pouvoir gérer les dossiers contentieux. L'accent est aussi mis sur les compétences relationnelles. Pour le télémarketing, les téléacteurs ont souvent un profil commercial et sont recrutés via l'ANPE. La formation y est très importante, notamment pour connaître la culture de chaque entreprise au nom de laquelle ils travaillent.

Caroline Le Goaster

**Filaction en bref**

- Effectifs : 50 collaborateurs  
- CA 2005 : 3,45 M€  
- Tél. : 02.51.89.15.15



**SAAB**

SAAB 9-3 SPORT-HATCH SÉRIE SPÉCIALE DE SUÈDE  MOVE YOUR MIND

**25 900 €**

Jusqu'au 31 décembre, venez essayer la **Saab 9-3 Sport-Hatch 1.9 TiD 120 ch Série Spéciale de Suède** et profitez de **4200 € d'avantage client**. Découvrez ses équipements exceptionnels (climatisation automatique, régulateur de vitesse, jantes alliage spécifiques, vitres arrière surteintées) chez votre distributeur Saab. [www.saab.fr](http://www.saab.fr)

Prix de la Saab 9-3 Sport - Hatch 1.9 TiD Linear Sport à 29 300 € dont 800 € d'équipements offerts pour 1 € de plus et 3 401 € de remise dans le réseau de distributeurs participants. Offre réservée aux particuliers pour toute Saab 9-3 Sport - Hatch 1.9 TiD 120 ch Série Spéciale de Suède immatriculée avant le 31/12/06. Puissance (kW) : 88. Consommation General Motors France - 1 avenue du Marais 95101 Argenteuil. S.A.S au capital de 12 939 625 €. RCS Pontoise B 342 439 320.

**Pilots wanted\***  
Devenez pilote d'essai Saab

**BSA**

**Nantes Atlantique Automobiles**

360 Route de Vannes - Rond Point du Croisy - ORVAULT - 02 51 77 83 81