

60

SÉRIES DE DONNÉES OUVERTES SUR PARIS ET SA MÉTROPOLE

L'institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile-de-France et l'Atelier parisien d'urbanisme déploient conjointement deux nouvelles plateformes de connaissance des territoires de la Métropole du Grand Paris. Cet ensemble concerne plus de

700.000 parcelles, 1 million de bâtiments, 140.000 voies et 15.000 équipements. Il permet d'accéder à des données inédites et de travailler notamment sur les projets urbains (cassini.apur.opendata.arcgis.com/ et www.iau-idf.fr).



Le Nord augmente sa taxe foncière

HAUTS-DE-FRANCE — Jean-René Lecerf, président du Nord a annoncé mardi l'augmentation de plus de 4 points de la taxe sur le foncier bâti en 2016 (taux de 21,45 %), contraint selon lui par l'effet de ciseaux de la baisse des dotations et de la hausse non compensée du RSA. L'élu promet de réduire la pression fiscale d'ici à 2018.

La banane bleu-blanc-rouge va créer 150 emplois à Dunkerque

HAUTS-DE-FRANCE

Les producteurs antillais de bananes se dotent d'une stratégie de marque.

A la clef, 150 emplois à Dunkerque pour de nouvelles lignes de conditionnement.

Olivier Ducuing
— Correspondant à Lille

Des bananes vendues à la pièce, et non plus au kilo, enrubanées de bleu-blanc-rouge, dans des présentoirs ad hoc, et plus chères de 25 centimes en moyenne au kilo. C'est avec cette recette originale que la filière de la banane veut redorer son image par le haut et redynamiser le deuxième fruit le plus vendu en France.

Le sujet est complexe. Le fruit souffre de pertes importantes en magasin, pose des problèmes d'hygiène au sein du rayon et nécessite d'être pesé. Déjà 890 super et hypermarchés en métropole, de toutes enseignes, ont signé pour



Enrubannées de bleu-blanc-rouge, les bananes sont vendues à la pièce. Photo DR

référencer cette marque « la banane française », facilement identifiable. A moyen terme, les professionnels antillais ambitionnent une présence dans 4.000 magasins. « On extrait ainsi la banane de la guerre des prix. On vise 10 % du marché français, soit 56.000 tonnes en 2017 », indique Jean-Claude Marraud des Grottes, président de l'Union des producteurs de bananes de Martinique. Celle-ci représente un total de

650 producteurs, 10.000 emplois directs et indirects, et 300 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Chez Dunfresh, opérateur logistique en froid positif basé sur le port de Dunkerque, chez qui transite déjà toute la banane française depuis vingt ans, une quarantaine de salariés ont été recrutés par l'Union des groupements des producteurs de bananes de Guadeloupe et Martinique. Plusieurs

lignes de conditionnement ont été installées, pour un investissement de 2 millions d'euros. Sélectionnées avec 23 critères de qualité, les bananes sont divisées en bouquets de 3, 4, 5 ou 6 « doigts », entourés d'un ruban adhésif intolérable, avec une traçabilité par lot. Au fil de la montée en régime, le site devrait monter à 150 salariés dédiés.

Moins de pesticides

Le projet est soutenu par la Communauté urbaine de Dunkerque, les régions Hauts-de-France, Guadeloupe et Martinique. La filière revendique aussi une dimension environnementale : grâce à de nouvelles pratiques, l'usage des pesticides a été réduit de moitié, et devrait l'être encore de 25 % dans les cinq ans. Avec un retour inattendu de la biodiversité dans les bananeraies depuis quatre ans. « Les colibris reviennent, comme les coccolles, les libellules ou les lézards », s'enthousiasme Jean-Claude Marraud des Grottes.

De quoi réjouir les défenseurs de l'environnement qui ont lutté contre l'utilisation ancienne du chlordane, molécule très toxique utilisée contre le charançon, interdite depuis 1993, mais aux conséquences environnementales et sanitaires de longue durée. ■

Après Brides-les-Bains, la Compagnie Lebon reprend les Thermes d'Allevard

RHÔNE-ALPES

La ville n'avait plus les moyens de gérer les Thermes.

La Compagnie Lebon lance la marque Sources d'Équilibre.

Gabrielle Serraz
— Correspondante à Grenoble

Après le feu vert ce mardi 12 avril du tribunal de commerce de Grenoble, la Compagnie Lebon devient propriétaire de Thermes d'Allevard en Isère. Entamée le 27 mai 2015, la

procédure de redressement judiciaire s'achève par le choix de la Compagnie Lebon, car elle seule proposait de le faire, non dans le cadre d'un plan de cession comme ses concurrents, mais dans un plan de continuation. Ce plan prévoit l'apurement du passif à hauteur de 1,7 million d'euros sur dix ans, le maintien des 66 emplois et 1,4 million d'euros d'investissements.

Le schéma financier intègre une prise de contrôle de la société Thermes d'Allevard via un apport de fonds de 1 million d'euros, dont 0,5 million d'augmentation de capital et le rachat des titres de la commune d'Allevard-les-Bains, propriétaire des Thermes, via une société d'économie mixte.

Contrairement à Brides-les-Bains, qui fait l'objet d'une délégation de service public jusqu'en 2038, la société achète 95 % des titres de la société des Thermes (5 % étant détenus par des minoritaires).

Bâtiment Arts déco

Les Thermes, fréquentés jadis par Stendhal, accueillent 4.000 curistes par an et possèdent un parc de 5,5 hectares et un bâtiment style Arts déco. « La commune n'avait plus les moyens de développer cette société et de réaliser les investissements nécessaires », commente Didier Le Lostec, directeur général de la Société Européenne de Thermalisme (SET), filiale de la Compagnie Lebon. Depuis avril 2014, elle

gère les thermes de Brides-les-Bains, de Salins-les-Thermes et Le Grand Spa Thermal en Savoie. Un pôle qui va s'enrichir avec le nouveau site, spécialisé dans la rhumatologie, les voies respiratoires et la fibromyalgie. C'est cette spécialité que le groupe compte développer, comme elle l'a fait avec l'annexion de Brides. Le rachat marque également le lancement de la marque Sources d'Équilibre, pour les Thermes & Spas par le groupe.

L'ensemble Brides-les-Bains/Allevard va représenter 17 millions d'euros de chiffre d'affaires, 416 employés (239 équivalents temps plein), 2 hôtels, 20.000 curistes, faisant de Sources d'Équilibre, le 5^e groupe thermal en France. ■

Motoblouz fait vibrer les fans de deux-roues

LA PME À SUIVRE PAS-DE-CALAIS

Effectif : 90 salariés
Chiffre d'affaires : 30 millions
Activité : vente à distance

Nicole Buyse
— Correspondante à Lille

Géant de la distribution en ligne de l'équipement du motard et de la moto sur le marché français, Motoblouz.com vise aujourd'hui la plus haute marche du podium européen. International, qui ne représentait encore qu'une infime part du chiffre d'affaires pour l'exercice

clos à fin juin 2014 à 30 millions d'euros (+ 24 %), devrait monter à 10 % cette année, sur un volume d'affaires qui devrait, lui, encore progresser de 30 %.

Une croissance générée par l'ouverture, il y a un an, du site Internet en Espagne, où Motoblouz est déjà pratiquement leader, suivie en novembre dernier de l'Allemagne, de l'Italie et du Royaume-Uni. Cette part à l'export devrait atteindre 35 % d'ici à cinq ans, avec un chiffre d'affaires à 100 millions d'euros avec 150 salariés contre 90 aujourd'hui. Le taux de rentabilité devrait repasser à 15 % à cette date. Il a baissé de moitié en raison des investissements faits pour ouvrir les sites à l'étranger, améliorer les produits ou

encore construire le nouveau siège et site de production à Carvin près de Lens (Pas-de-Calais). L'entrepôt passera d'ici à la fin de l'année de 3.000 à 8.000 mètres carrés et les bureaux de 500 à 2.000 mètres carrés, un investissement total de 7,5 millions d'euros. La société qui compte 800.000 clients expédie 1500 colis par jour.

Tous motards

Motoblouz.com, créé en 2004, met son développement sur le compte, d'une part, de la qualité de ses services et, d'autre part, de la relation de la société avec ses clients. « Nous livrons rapidement, car nous avons 70 % de nos références en stock – le plus gros catalogue mondial avec

50.000 références – et offrons beaucoup plus de choix que le retail avec toutes les tailles et coloris », assure Thomas Thumerelle, fondateur de la société qui l'a détiént toujours majoritairement avec David Thiry.

La PME se dit « aussi performante qu'Amazon, mais plus proche de ses clients. [...] Nos téléconseillers sont tous motards et ceux qui gèrent les sites à l'étranger sont tous natifs du pays qu'ils représentent. » La société est également bien placée sur les prix, car elle achète beaucoup en promotion et, surtout, ses quatre marques propres (150 références, 6 % du chiffre d'affaires), des produits conçus par ses équipes et fabriqués en Asie, seraient 30 à 40 % moins chers que les autres. ■

innovateurs

CleveXel s'allie à l'ICM pour mieux traiter la maladie de Parkinson



LE PARTENARIAT CLEVEXEL PHARMA

Date de création : 2013
Directeur général : Christian Bloy
Financement total : 27 millions d'euros
Effectif : 47 personnes
Secteur : biopharmacie

Chantal Houzelle
chouzelle@lesechos.fr

Trouver des traitements efficaces contre les troubles du mouvement inhérents aux pathologies neuro-dégénératives, à commencer par la maladie de Parkinson. Pour réussir ce challenge thérapeutique, CleveXel Pharma s'est allié à l'Institut du cerveau et de la moelle épinière (ICM). Leurs expertises s'imbriquent parfaitement : « Notre objectif est de recréer une chaîne de valeur complète qui combine notre savoir-faire du développement de médicaments innovants à celui de

l'ICM en recherche et en clinique », explique Christian Bloy, directeur général et cofondateur de CleveXel. Créé début 2013, ce spin off de l'ancien laboratoire Lafon, à Maisons-Alfort, racheté en 2001 par l'américain Cephalon, lui-même entré dans le giron de Teva en 2011, a hérité de vingt-cinq ans d'expérience pharmaceutique. Christian Bloy, alors directeur du développement pour l'Europe de Cephalon, et deux managers ont monté un « business plan » pour revaloriser l'activité de ce site, qui n'intéressait pas le groupe israélien. « Les dirigeants de Teva l'ont approuvé et nous ont alloué une subvention de 27 millions d'euros sans entrer au capital », précise Christian Bloy.

Ce docteur en immuno-hématologie est d'ailleurs l'inventeur, dans les années 2000, de la molécule la plus avancée de CleveXel, le CVXL-0107, actuellement en phase IIa, qui vise à améliorer la qualité de vie des patients parkinsoniens et à enrayer les effets des moteurs induits par le traitement de référence, L-dopa. « Nous collaborons déjà avec l'ICM sur ce candidat médicament, dont nous lancerons la phase IIb sur quelque 150 patients en Europe et aux États-Unis fin 2017 », projette le directeur général de CleveXel, qui a une visibilité financière jusqu'à fin 2016. « Notre refinancement est en pleine réflexion, toutes les options restent ouvertes. » ■

In'Air Solutions détecte en temps réel les sources de pollution



LA LEVÉE DE FONDS IN'AIR SOLUTIONS

Date de création : 2013
PDG : Stéphanette Englaro
Montant : 1,2 million d'euros
Effectif : 10 personnes
Secteur : analyse de l'air

Christian Lienhardt
— Correspondant à Strasbourg

Pour accélérer son développement international, la société strasbourgeoise In'Air Solutions vient de procéder à une levée de fonds de 1,2 million d'euros, apporté par Cap Innov'Est et bpifrance. Depuis trois ans, elle développe, intègre et commercialise des analyseurs de polluants qui permettent de détecter l'origine de la pollution de l'air intérieur, notamment des composés organiques volatils (COV) contenant du carbone. Ces

technologies innovantes et brevetées par In'Air Solutions sont issues des travaux de l'équipe du laboratoire de physicochimie de l'atmosphère du CNRS, dirigée par Stéphane Le Calvé, docteur en chimie et référent auprès de l'Ademe, à la faculté de chimie de Strasbourg.

Avec un même appareil compact et autonome, on peut analyser l'air en continu, connaître en temps réel les concentrations et les taux d'émission avec une très haute précision. Ces spécificités permettent d'identifier rapidement la source de pollution, quelle soit reliée à une activité, à la présence de certains matériaux ou à un dysfonctionnement des systèmes de ventilation. D'un moindre coût par rapport aux technologies concurrentes, ces analyseurs sont principalement commercialisés auprès de laboratoires experts et médicaux, de professionnels de la construction et d'industriels.

Face à l'afflux de la demande et en prévision de réglementations plus draconiennes, In'Air se donne donc les moyens d'élargir sa prospection commerciale et de monter en puissance pour la production de ses appareils avec son partenaire Tronico, spécialiste nantais des solutions électroniques innovantes. ■