

Le chantier naval Couach a des commandes mais pas de banquier

NOUVELLE-AQUITAINE

Le chantier naval va être aidé par la région Nouvelle-Aquitaine.

Les banques rechignent à garantir les comptes versés par les Etats clients.

Frank Niedercorn
@FNiedercorn
— Correspondant à Bordeaux

Mauvais temps pour la galaxie d'entreprises industrielles de Florent Batistella et Pierre Bastid. Les deux entrepreneurs ont fait fortune avec le rachat, puis la revente de Convertteam, une ancienne filiale d'Alstom, à General Electric. Ils ont beaucoup réinvesti en pariant sur le retournement d'entreprises notamment dans l'aéronautique. Mais leur groupe BT2i est aujourd'hui engagé dans plusieurs plans sociaux (ci-dessous). Et une autre pépite du groupe, Couach racheté en 2011, est aussi en difficulté. Basé à Gujan-Mestras, au bord du bassin d'Arcachon, le chantier naval a perdu 5 millions d'euros en 2018 et près de 20 millions d'euros l'an dernier. Pourtant l'entreprise désormais dirigée en direct par Florent Batistella et qui emploie 187 personnes revendique un carnet de commandes de 200 millions d'euros.



L'entreprise revendique un carnet de commandes de 200 millions d'euros. Photo Jean-Pierre Muller/AFP

Un premier contrat de 47 millions d'euros porte sur 22 bateaux de 14 mètres destinés à Oman. Un deuxième concerne les forces navales saoudiennes avec douze navires de 22 mètres, dont trois coques ont déjà été produites, pour un montant de 89 millions d'euros. Sans parler du contrat-cadre de 35 millions d'euros sur cinq ans emporté l'an dernier avec la Société nationale de sauvetage en mer (SNM).

Un contrat sur lequel Zodiac Nautic qui appartient également aux deux industriels va intervenir pour produire les bateaux de plus petite taille. Une production qui se fera toutefois à l'étranger, puisque l'entreprise a fermé son usine d'Aygueville à côté de Toulouse et licencié 37 personnes pour transférer l'intégralité de la production sur son site d'Enfida en Tunisie.

35 millions d'euros de pertes Malgré ces commandes l'activité tourne pourtant au ralenti dans les immenses ateliers de Couach « avec beaucoup de gens en chômage partiel », observe Bruno Brut délégué syndical CFDT. L'industriel qui emploie 186 personnes a pourtant montré son savoir-faire en produisant, de 2015 à 2018, 79 intercepteurs de 15 mètres pour l'Arabie saoudite. Pourtant il peine toujours à avoir l'appui des banques et « garantir grâce à des cautions les comptes versés par les Etats

clients », assure Christophe Kloeckner, ancien patron de Couach et désormais directeur administratif et financier.

Les possibilités des riches actionnaires atteignent pourtant leurs limites. Ainsi, Nisima 4 le holding de Florent Batistella qui détient 65 % de Nepteam la société propriétaire de Couach, a cumulé plus de 34 millions d'euros de pertes. La Région Nouvelle-Aquitaine compte venir au secours du chantier en accordant un prêt public de 3 millions d'euros. « La frilosité des banques est ubuesque. Notre objectif est de produire un effet levier et de revenir ensuite à un fonctionnement normal. L'entreprise a subi une transformation complète, l'outil de travail est très performant, le carnet de commandes et l'équipe dirigeante est de qualité », assure Thibaut Richebois, directeur général adjoint du pôle développement économique et environnemental de la Région. ■

Le groupe BT2i pourrait perdre 200 emplois

Sévère cure d'amaigrissement pour le groupe BT2i constitué par Pierre Bastid et Florent Batistella à partir de rachats de plusieurs entreprises aéronautiques. Déjà en difficultés, elles font désormais face à un effondrement des commandes. La plus importante, Mécanique Aéronautique Pyrénéenne (MAP), rachetée l'an dernier et qui produit des pièces de grandes dimensions emploie 270 personnes et pourrait perdre plus d'une centaine d'emplois et voir son activité regroupée sur un seul site, celui de Serre-Castet à côté de Pau.

Safe Orthopaedics renforce la production de LCI Medical

AUVERGNE RHÔNE-ALPES

Safe Orthopaedics, spécialisée dans la chirurgie de la colonne vertébrale, réorganise LCI Medical, son fournisseur d'implants qu'il a racheté cet été.

Léa Delpont
— Correspondante à Lyon

Safe Orthopaedics a posé en visio-conférence, le 5 novembre, la première pierre de son centre d'innovation et de production industrielle à Fleurioux-sur-ARBRESLE, près de Lyon. La société du Val-d'Oise, créée en 2010, a révolutionné la chirurgie du rachis – un marché de 10 milliards d'euros – avec des kits

d'implants et instruments stériles à usage unique. Elle fait aujourd'hui le pari de la production intégrée pour se développer face à une myriade de 400 concurrents, dont six gros acteurs qui captent 85 % des traumatismes de la colonne vertébrale.

Safe Orthopaedics, qui a réalisé 4,7 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019, totalise 16.500 patients opérés dans 24 pays depuis le démarrage de la commercialisation, en 2014. Il a acheté, cet été, le lyonnais LCI Medical, son principal fournisseur d'implants en titane. L'opération « de plusieurs millions d'euros », financée par obligations déjà converties avec Alpha Blue Ocean, porte le groupe à 7 millions d'euros de revenus et 150 salariés. Si LCI fabrique dans son usine tunisienne, Safe entend rapatrier la production des implants (vis, cages, plaques...) à Lyon, en portant l'effec-

tif rhodanien de 15 à 30 collaborateurs l'année prochaine. L'investissement de 2,5 millions d'euros, pour un agrandissement de 1.000 à 1.500 mètres carrés, inclut un centre de recherche et la création de trois salles blanches afin de réaliser sur place le conditionnement des kits stériles « et ramener toute la valeur de production sur le site », explique Pierre Dumouchel, président-fondateur de la société cotée depuis 2015. « La seule perspective des petits acteurs comme nous, c'est de se faire racheter par un gros américain. Ne s'en vout pas », dit-il.

Intégration verticale

Les boîtes prêtes à l'emploi de 1,5 kg, avec des instruments multifonction majoritairement en polymère, « laissent seulement 600 grammes de déchets et résorbent 80 % de la logistique pesant sur les hôpitaux ». La stratégie d'intégration verticale

de Pierre Dumouchel vise à « raccourcir le cycle d'innovation, de production, et proposer des kits plus personnalisés selon les besoins et habitudes des chirurgiens ». La société, forte d'une centaine de brevets, veut maintenir son leadership « en relevant le niveau de service ».

Une vingtaine de concurrents ont déjà adopté le kit à usage unique, que ce soit pour le rachis ou d'autres spécialités orthopédiques. Mais Safe contre-attaque en projetant sa diversification dans la hanche et le genou, et vient de faire homologuer toute sa gamme aux Etats-Unis, signal d'une rapide offensive. Avec ces perspectives et une politique commerciale « moins coûteuse », reposant sur des partenaires de distribution, la medtech qui a consommé 50 millions d'euros d'investissements depuis 2010 vise « l'équilibre dans deux ou trois ans ». ■

innovateurs

LE PARTENARIAT TREEFROG THERAPEUTICS

Industrialiser ses cellules souches avec l'EFS



Treefrog

Date de création : 2018
Président : Maxime Feyeux
Effectif : 32 personnes
Secteur : recherche

La jeune entreprise TreeFrog Therapeutics vient de signer un partenariat avec l'Établissement français du sang (EFS) en vue d'industrialiser la production de cellules souches hématopoïétiques humaines, à l'origine des cellules du sang (globules rouges, blancs, plaquettes). Le traitement par cellules souches hématopoïétiques est utilisé pour les patients atteints de leucémies sévères, de lymphomes, d'anémies, d'hémoglobi-nopathies et de maladies auto-immunes. Il s'en pratique environ 5.000 en France, 45.000 en Europe et 24.000 aux États-Unis pour un coût très élevé de plusieurs dizaines de milliers d'euros. Le enjeu du partenariat est, à terme, de réduire le coût et les délais d'attente. A partir d'un brevet développé avec l'Institut de radioprotection et de sûreté nucléaire (IRSN) et l'université

de la Sorbonne, l'EFS maîtrise la transformation de cellules souches pluripotentes humaines induites, qui peuvent donner différents types cellulaires, en cellules souches hématopoïétiques. Avec une approche unique au monde car, à l'inverse d'autres équipes aux États-Unis ou au Japon, les chercheurs français ne font pas appel aux modifications génétiques.

Biométrie

Quant à TreeFrog, la start-up a mis au point une technologie propriétaire de production de cellules souches à haut débit, qui se reproduit dans des bioréacteurs industriels, classiques dans le monde de la pharmacie, mais en restant protégées par une technique d'encapsulation. Grâce à une levée de fonds totale de 7,1 millions d'euros, elle s'est dotée d'une salle blanche pour valider son procédé à l'échelle industrielle. « Notre approche est très en phase avec celle de l'Établissement français du sang, car elle consiste à laisser au maximum les cellules faire leur travail dans un environnement biomimétique reproduisant le plus possible leur environnement naturel. Ils ont une approche qualitative et non quantitative, grâce à l'utilisation de bioréacteurs », explique Maxime Feyeux, président et directeur scientifique de TreeFrog. L'ambition est de produire à l'échelle industrielle ces cellules souches hématopoïétiques avec la même qualité que celles obtenues à l'échelle du laboratoire. — F.N.

L'IDÉE CAPACITÉS

L'application qui prévient la récurrence du suicide



Isrook

Date de création : 2005
Président : Noël Barbu
Effectif : 90 personnes
Secteur : R&D

Emmanuel Guimard
— Correspondant à Nantes

Le suicide est la deuxième cause de mortalité chez les 15-24 ans. Au regard de l'importance du smartphone dans cette population, le professeur Olivier Bonnot, psychiatre au CHU de Nantes, a eu l'idée d'une application mobile pour prévenir la récurrence. C'est à Capacités, filiale de valorisation de l'université de Nantes, qu'a été confié son développement à partir de l'expertise du Laboratoire des sciences du numérique de Nantes dans les réseaux bayésiens. Ce modèle graphique probabiliste part d'une modélisation des connaissances et d'un outil de calcul des probabilités conditionnelles basé, dans le cas présent, sur l'expertise des psychiatres. « Les études montrent que le seul fait d'une intervention courte et per-

sonnalisée avec ces patients fait baisser le taux de récurrence après une tentative de suicide », résume Philippe Leray, professeur des universités qui mène ce développement. Via un algorithme d'IA, l'application va apprendre à connaître le patient au fil de son utilisation par des questions, jusqu'à savoir identifier par inférence son état instantané : appétit, anxiété, humeur... En comparant avec l'historique, l'appel « Medical Companion », pourra prodiguer des conseils simples, recommander au patient de consulter son médecin ou déclencher un dispositif d'urgence. « Il faut voir cette application comme un médecin qui reçoit un nouveau patient, il ne sait rien de lui mais il va apprendre à le connaître au fil des visites ». Le système de questions en continu « permet à l'application de s'adapter au fur et à mesure à l'évolution du patient ».

Faciliter l'acceptabilité Ce système permet de démarrer « sans disposer de beaucoup de données », mais sur la base d'un modèle « ouvert et compréhensible », poursuit Philippe Leray. « Ce qui facilite son acceptabilité par les experts, mais aussi par les utilisateurs ». Pour l'heure, Medical Companion a été évalué par des cliniciens, dont le professeur Stéphane Mouchabac, psychiatre à l'hôpital Saint-Antoine AP-HP, qui l'ont éprouvé par simulation. ■

en bref

Perpignan : des centaines de commerçants ont mis en scène une « matinée funèbre »

OCCITANIE Plusieurs centaines de commerçants et d'artisans des Pyrénées-Orientales se sont rassemblés hier, dans le centre de Perpignan, pour mettre en scène une « matinée funèbre ». Vêtus de noir et devant une tombe symbolisant « la mort des commerces, des artisans, des TPE non essentielles », ils ont dénoncé les effets du confinement.

PRÉCISION « L'article publié dans "Les Echos" du 30 octobre met gravement en cause la qualité, le sérieux et l'honnêteté du travail des organes de la procédure comme du tribunal de commerce de Toulouse concernant le groupe BVA. Nous tenons à préciser qu'aucune "action concertée" n'a "dévoté" la procédure, selon les termes diffamatoires utilisés par le groupe Alcentra et reproduits dans cet article. La procédure a au contraire suivi un processus tout à fait classique et respecté en tous points les termes et l'esprit des lois. » CBF Associés, Christian Caviglioli, Lou Flechar, administrateurs judiciaires.