



hiver 08-09

Infos n°4

“ Barrik’Art marie le vin à l’art ”



Cap sur l’innovation pour Gérard Bru, le propriétaire de Château Puech-Haut : en huit mois, il a vendu plus de 100 000 fontaines à vin décorées d’œuvres originales d’artistes. Soridec accompagne l’aventure, matérialisée dans la société Barrik’Art.

Propriétaire du domaine viticole Château Puech-Haut à Saint-Drézéry au nord-est de Montpellier, l’ancien industriel **Gérard Bru** crée au printemps 2008, avec le soutien de la Soridec, une nouvelle société, baptisée Barrik’Art. Sa vocation : conditionner et commercialiser une fontaine à vin haut de gamme contenant 5 litres d’AOC Coteaux du Languedoc (pour les cavistes) ou de vins de pays d’Oc (pour les grandes surfaces). Particularité du mini-fût de tôle Bib’Art® : il est décoré d’une œuvre originale d’un artiste contemporain. Car Gérard Bru possède une collection de 120 barriques ornées d’œuvres commandées au fil des ans à des artistes reconnus comme Hervé di Rosa ou Vincent Biouès. Il a imaginé de décliner ces barriques en modèles réduits et à grande échelle... « *Ce concept, j’y pensais depuis deux ans*, assure l’audacieux entrepreneur. *Il nous a fallu un an pour concevoir et réaliser le produit, protégé par cinq brevets.* »

Innover dans le haut de gamme

La nouvelle SAS dispose d’un capital de 1 million d’euros, détenu à 80 % par la holding de Gérard Bru, la Sarl MGB Gestion, et à 20 % par Soridec, qui a aussi souscrit à un emprunt obligataire émis par la holding. En lançant Barrik’Art, Gérard Bru a ajouté à son métier de producteur* ceux d’acheteur de vin, d’embouteilleur et de logisticien. Le vin provient de trois caves de l’Hérault, Assas, Saint-Mathieu-de-Trévières et Vendargues, et la mise en bouteilles se déroule à Lunel.

Fin 2008, Barrik’Art a déjà commercialisé 100 000 Bib’Art®. Un tiers des ventes s’est écoulé en grandes surfaces, un tiers chez les cavistes et un tiers à l’export. « *Le secret ? il faut que le produit soit très bon, car le prix est environ le double d’un bag-in-box classique*, reconnaît Gérard Bru. *Nous voulons faire passer une image élitiste, cohérente avec celle de Puech-Haut.* »

Percée à l’export

Des Bib’Art® font même le voyage jusqu’en Chine : « *Nous avons monté un bureau à Shanghai, où un salarié travaille de manière exclusive afin de développer les ventes.* » Si bien que grâce notamment au Bib’Art®, 2008 s’est achevée pour le groupe de Gérard Bru sur une bonne note : le chiffre d’affaires dépasse de 45 % les 5,2 millions d’euros de 2007. « *La croissance aurait été de 30 % sans compter cette nouvelle activité*, précise Gérard Bru, qui ajoute : *Malgré la crise, les gens boiront toujours du vin. J’espère faire encore mieux en 2009, notamment à l’export.* »

* *Le groupe comprend une douzaine de structures dont la SCEA Puech-Haut et Les Domaines Bru, la société commerciale. Gérard Bru emploie 32 personnes, essentiellement sur l’activité viticole. 50 agents commercialisent les vins.*

“ Edito ”

Les difficultés conjoncturelles de notre économie touchent peu à peu tous les secteurs d’activité. La crise financière, qui s’est muée en crise économique, affecte de manière très directe les entreprises.

Dans ces moments difficiles, les dirigeants se demandent où trouver des financements pérennes pour renforcer leur structure financière. Les banques, on le sait, vont devenir plus exigeantes. Les dépassements de lignes autorisées seront sanctionnés plus rapidement, les financements plus chers, les montages à effet de levier bannis pour un certain temps...

Les fonds propres et plus largement le capital-investissement pourraient constituer une réponse à cette pénurie de financement stable des PME. Ceci d’autant plus que les fonds levés par les acteurs du haut de bilan demeurent à des niveaux très importants, et alors que le principal marché – l’acquisition avec effet de levier – se révèle en très fort recul depuis le début de 2008.

Si bien qu’après avoir reculé au profit des opérations de LBO, jugées plus rentables, le marché du capital-développement – apport de fonds propres minoritaires dans des entreprises en développement – a connu au premier semestre 2008 une croissance sans précédent de plus de 70% par rapport à 2007.

Entre les fonds levés pour financer des opérations de type LBO qui se réorientent sur le capital-développement, la mise en place de France Investissement autour de Caisse des Dépôts et de 6 partenaires nationaux, mais aussi la levée de fonds ISF de 700 M€ grâce à la loi TEPA, les capitaux destinés au renforcement des fonds propres des sociétés n’ont jamais été aussi importants en France. Au plan régional, la signatu-

re de la Convention JEREMIE entre la Région, l’Etat et l’Europe va permettre la création d’un fonds de 30 millions d’euros.

De quoi aider les PME à renforcer leur structure financière et surpasser les difficultés conjoncturelles, ou même mettre en place une stratégie de croissance externe basée sur des acquisitions opportunistes.

Tout n’est donc pas noir et c’est sur cette note encourageante que toute l’équipe de SORIDEC vous souhaite une très bonne année 2009.

Contact

Résidence l’Acropole
954, Avenue Jean Mermoz
34000 MONTPELLIER
Tél. : 04.99.23.32.40
Fax : 04.99.23.32.41
Email : contact@soridec.fr
www.soridec.fr

L'Alésien Soben met le turbo

Née en 2005, Soben a réalisé en décembre une première levée de fonds de 191 000 euros marquée par l'entrée au capital de Soridec et de Méliès (association d'investisseurs régionaux). « *Soridec nous connaît depuis l'origine en 2005, puisqu'elle figure au comité d'engagement de l'École des mines d'Alès, dont nous avons intégré l'incubateur* », commente Benjamin Talon, le fondateur.



Le pari de cet ingénieur diplômé de l'Institut supérieur de l'automobile et des transports, qui a exercé chez un sous-traitant de Mitsubishi et Renault Sport ? Mettre au point un amortisseur alliant performance et sécurité pour les marchés auto et moto haut de gamme et l'aéronautique. Pari tenu : deux brevets nationaux sont déposés et Soben travaille pour Renault, Peugeot-Citroën, Eurocopter et pour les motos d'enduro du fabricant gardois Sherco. Le chiffre d'affaires 2008, de 660 000 euros, devrait au moins doubler en 2009.

Installée sur le Pôle Mécanique Alès Cévennes à Saint-Martin-de-Valgalmgues, Soben envisage déjà une autre levée de fonds en 2009 afin de financer un banc d'essai qui sera fabriqué par ses soins, et opérationnel mi-2010. L'entreprise de dix personnes a besoin de recruter un ingénieur et deux techniciens. Benjamin Talon cherche aussi des locaux plus grands, mais toujours « *proches du pôle mécanique, un*

HPC Project va plus vite que prévu



Dans notre newsletter du printemps 2008, nous relations l'investissement réalisé par SORIDEC au capital de la nouvelle entreprise HPC Project, développeur de supercalculateurs destinés au monde du PC.

Ses premiers pas étant très prometteurs, HPC Project vient de réaliser sa seconde levée de fonds plus vite que prévu auprès de ses actionnaires financiers historiques et d'une filiale de GCE Capital (Caisse d'Épargne), pour un montant de 1,6 M€.

L'activité commerciale décolle vite : les 50 premières machines seront fabriquées et livrées d'ici la fin du mois de mars 2009 !

Brèves :

L'équipe opérationnelle de SORIDEC se renforce avec l'arrivée d'une nouvelle chargée d'affaires, Alexia SAINT-JEAN. Titulaire d'un Master II d'entreprise et de management de projets innovants, Alexia vient compléter le dispositif SORIDEC en matière d'accompagnement des projets de création-innovation.

JPS GROUPE a le vent en poupe



En 10 ans, Jean-Paul SALASC aura réussi à bâtir un groupe de près de 20 M€ de chiffre d'affaires, employant plus de 100 salariés en Languedoc Roussillon. Fort d'une croissance à deux chiffres depuis toujours, le groupe biterrois JPS est spécialisé dans la vente d'équipements et de consommables pour l'industrie et le bâtiment. Son originalité tient dans ses trois canaux de distribution : les commerciaux, les magasins et un centre d'appels en fort développement.

SORIDEC et OSEO ont décidé d'accompagner le bouillonnant dirigeant de JPS dans ses projets de développement : ouverture de nouveaux magasins, exportation, activité de régie publicitaire, vente sur internet... Objectif de JPS : devenir l'un des leaders du secteur au cours de la prochaine décennie.

Penbase accélère son développement commercial



SORIDEC, déjà actionnaire de PENBASE, vient de participer à une nouvelle levée de fonds de l'entreprise. Elle permettra de développer le réseau de distribution français, de renforcer son équipe technique et d'accélérer le développement à l'international en particulier vers les Etats-Unis.

PENBASE, dirigée par Philippe Garnier, est spécialisée dans le développement d'applications de convergence entre internet et les appareils mobiles. Son produit phare, baptisé le DALYO, est une plate-forme internet de management de services convergents web/mobiles. Elle se compose d'un ensemble d'outils permettant la création rapide et simple d'applications et de services s'utilisant à la fois sur le web et sur terminal mobile.

L'entreprise montpelliéraine localisée à Cap Alpha où elle emploie 5 personnes, compte des références éloquentes telles que Bouygues Télécom ou Le Figaro mais vise aussi les PME à la recherche d'une solution technique innovante pour profiter des avantages de la mobilité.

L'actualité des sorties :

Après plus de 10 ans d'accompagnement à l'occasion de plusieurs projets de développement, Soridec vient de céder sa participation au capital du Groupe VISA SANTE/SOMETHY spécialisé dans la conception et la fabrication de matériels d'hydrothérapie médicale et de spas.

Le Groupe dirigé par Patrick RIAU a connu une forte progression ces dernières années au travers de différentes opérations de croissance externe qui lui ont permis de réaliser un chiffre d'affaires total de 9 500 K€ en 2008 ; les effectifs sont aujourd'hui de 50 salariés.