



# ENTREPRENEURS EN FRANCE

---

Des histoires d'entreprises inspirantes  
au cœur de nos territoires

# SOMMAIRE

---

<b>BABILOU</b> , Ile-de-France	4
<b>BIOSE INDUSTRIE</b> , Auvergne-Rhône-Alpes	6
<b>BELCO</b> , Nouvelle-Aquitaine	8
<b>BOUGIES DE CHARROUX</b> , Auvergne-Rhône-Alpes	10
<b>DELANCHY</b> , Bretagne-Pays de la Loire	12
<b>DESMAREZ</b> , Hauts-de-France	14
<b>DIAGER</b> , Bourgogne-Franche-Comté	16
<b>DUPESSÉY&amp;CO</b> , Auvergne-Rhône-Alpes	18
<b>GROUPE CHEVAL</b> , Auvergne-Rhône-Alpes	20
<b>GROUPE DEVILLÉ</b> , Pays de la Loire	22
<b>LA FOIR'FOUILLE</b> , Hauts-de-France	24
<b>INNOVAFEED</b> , Hauts-de-France	26
<b>KNOT</b> , Grand-Est	28
<b>LE RAFIDIN</b> , Grand-Est	30
<b>M2I LIFE SCIENCES</b> , Occitanie	32
<b>MEDISAFE</b> , Nouvelle-Aquitaine	34
<b>PICTURE ORGANIC CLOTHING</b> , Auvergne-Rhône-Alpes	36
<b>PROVEPHARM LIFE SOLUTIONS</b> , Provence-Alpes-Côte d'Azur	38
<b>SAINT-ANDRÉ PLASTIQUE</b> , Normandie	40
<b>SOURCES ALMA</b> , Normandie	42
<b>UMIAMI</b> , Hauts-de-France	44



**Bertrand Cozzarolo,**  
Directeur commercial et  
marketing de la Banque  
de détail Société Générale  
en France

Vingt entreprises françaises, pour autant d'histoires, de territoires, de challenges, d'innovations. Les témoignages rassemblés dans cet ouvrage constituent une source d'inspiration précieuse. Dans cette période inédite de bouleversements, découvrir les solutions développées par les entreprises pour répondre aux attentes de leurs clients permet d'appréhender au plus près la réalité de notre économie et les tendances de fond : responsabilité sociale et environnementale, consommation responsable, ancrage territorial, nouvelles technologies... Ces sujets deviennent, en France et en Europe, une réalité puissante.

Fière de contribuer activement au financement et à la vitalité économique de notre pays, Société Générale souhaite donner à travers ces portraits d'entrepreneurs, un aperçu de l'inventivité et de l'engagement dont font preuve au quotidien toutes ces femmes et ces hommes à travers le territoire.

En tant que banque partenaire, notre responsabilité est plus que jamais de les accompagner dans la durée pour relever ces défis passionnants. En agissant en **proximité** et en mobilisant toutes nos **expertises**. C'est tout l'esprit de notre dispositif **Société Générale Entrepreneurs** qui met à disposition des dirigeants d'entreprise des compétences et des solutions de haut niveau (conseil stratégique, financement de projet de développement, fusion-acquisition, projets immobiliers...) pour les soutenir dans leur stratégie de croissance comme dans leur transmission patrimoniale.

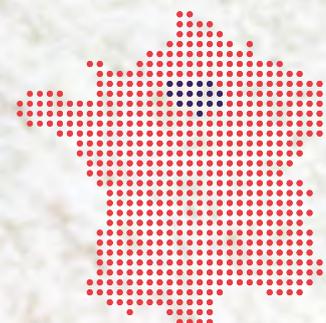
Demain, notre rapprochement avec le groupe Crédit du Nord nous permettra d'aller naturellement plus loin. En offrant à nos clients des expertises, toujours plus pointues, des solutions innovantes et responsables. Et en leur faisant bénéficier d'un ancrage local renforcé avec davantage d'experts présents en régions.

Nos équipes sont impatientes de relever de nouveaux défis, comme elles le font avec ces vingt entreprises dont le parcours est particulièrement inspirant.

Très bonne lecture à tous !

## BABILOU

# UNE AVENTURE INTERNATIONALE, AXÉE SUR L'ÉQUILIBRE DE VIE DES FAMILLES



Ile-de-France

Plus grand réseau de crèches en France, Babilou est aujourd'hui présent dans 12 pays à travers le monde. Depuis ses débuts en 2003, à Boulogne-Billancourt, l'entreprise poursuit un objectif : inventer des solutions au service de la petite enfance et de l'équilibre vie professionnelle-vie privée.

À l'origine de la création de Babilou, un constat fait par deux frères, Rodolphe et Édouard Carle : les solutions d'accueil pour les moins de 3 ans manquent fortement en France, alors même que la dynamique des naissances et le taux d'emploi des femmes figurent parmi les plus élevés d'Europe.

« Nous avons un métier très sensible où nous devons être garants d'un bel équilibre entre la bienveillance et l'exigence, le social et l'économique, sans que la dimension financière ne prenne trop le dessus. Société Générale nous a beaucoup aidés sur ce point »

Rodolphe Carle,  
Co-fondateur de Babilou

Pour ses débuts, l'entreprise ouvre une crèche chaque année pendant trois ans. Puis l'histoire s'accélère, à mesure que les deux hommes se forgent une conviction : dès le plus jeune âge, l'éducation et l'accueil en collectivité permettent de lutter contre les inégalités. Dès lors, le bien-être et le développement des enfants sont placés au cœur du projet Babilou. À l'écoute des besoins des familles, l'entreprise élargit progressivement ses services à de nouvelles offres liées à la parentalité et à la qualité de vie au travail : de la petite enfance au soutien aux professionnels aidants, Babilou accompagne les salariés d'entreprise à chaque étape de leur vie.

**2015 est marqué par le lancement de « Mes Solutions Family », une plateforme dédiée à l'équilibre des temps de vie de tous les salariés, parents ou non.**

Devenu leader sur son marché en France, Babilou concrétise en 2018 son engagement pour un « continuum éducatif » en lançant ses propres écoles. Sous la marque Wi School – des écoles internationales Montessori – le Groupe accueille des écoliers de 3 à 13 ans.

**UN PARTENAIRE FINANCIER POUR FRANCHIR CHAQUE NOUVELLE ÉTAPE**

En s'inspirant de pratiques pédagogiques du monde entier, le groupe propose une offre d'accueil de haute qualité éducative à un nombre toujours plus important de familles. **La Babilou Family est ainsi aujourd'hui présente dans six pays européens, ainsi qu'à Dubaï, en Inde, à Singapour et aux États-Unis.**

Parmi les clés de cette réussite : leur capacité à s'appuyer sur des partenaires investis. Première banque à financer les travaux de la crèche inaugurée à Boulogne-Billancourt en 2003, **Société Générale a accompagné Babilou à chaque étape de son développement, devenant même actionnaire du groupe en 2013.**

*« Chez Société Générale, nous avons eu la chance de faire de belles rencontres avec des personnes qui nous ont fait confiance, qui ont compris notre stratégie, nous ont suivis, mais ont aussi eu le courage de nous dire lorsque nous allions trop loin ou trop vite », souligne Rodolphe Carle.*

**« Babilou connaît une croissance accélérée et passionnante depuis près de 20 ans, ce qui nous pousse à être très réactifs dans nos réponses qu'elles soient positives ou plus modérées »**

Carlos Brandao,  
Directeur Clientèle Entreprises  
Société Générale  
Paris Hauts-de-Seine Nord



**1 000**  
ÉTABLISSEMENTS



**60 000**  
ENFANTS  
accueillis chaque  
semaine



**12 000**  
PROFESSIONNELS

En savoir plus :  
[www.babilou.fr](http://www.babilou.fr)

## BIOSE INDUSTRIE

# UNE PME AUVERGNATE, LEADER MONDIAL DU MARCHÉ DES PRODUITS BIOTHÉRAPEUTIQUES VIVANTS



 Auvergne-Rhône-Alpes

Installée à Aurillac, l'entreprise, qui cumule 70 ans d'expérience dans le développement et la production de médicaments à partir de bactéries vivantes, poursuit sa croissance. Et reste leader d'un marché mondial en plein essor.

Créée en 1951 par des pharmaciens et biologistes, Biose Industrie est reconnue comme le spécialiste mondial du microbiote humain. Nés de l'utilisation d'un microorganisme pour accompagner les traitements antibiotiques, ses produits ont longtemps été destinés aux seuls secteurs de la gynécologie et de la gastro-entérologie.

**« Notre localisation n'est pas une difficulté. Dans le territoire aurillacois, il y a une profonde culture de la microbiologie. C'est pourquoi, malgré un marché mondial, nous continuons à investir dans notre usine »**

Adrien Nivoliez,  
CEO de Biose Industrie



## 2017, UN TOURNANT STRATÉGIQUE DÉCISIF

Lorsqu'il en prend la direction en 2017, Adrien Nivoliez, engage l'entreprise vers un nouveau modèle d'affaires. Son idée ? Repositionner le fabricant de médicaments en prestataire de services, CDMO (Contract Development and Manufacturing Organisation) et mettre le savoir-faire de la PME auvergnate au service de biotechs du monde entier à la pointe des nouvelles thérapies fondées sur le microbiote humain.

**Avec ce nouveau business model, Biose Industrie s'impose en quelques années comme l'organisme de référence CDMO sur le marché mondial émergent des produits biotérapeutiques vivants (LBP).** Des agents thérapeutiques qui offrent des perspectives immenses – le microbiote jouant un rôle central dans de nombreuses pathologies aujourd'hui mal prises en charge. En quatre ans, les effectifs de l'entreprise sont passés de 60 à 160 salariés, et son chiffre d'affaires de 12 à 20 millions d'euros.

Pour accompagner cette croissance spectaculaire, Biose Industrie a levé 30 millions d'euros en juillet 2020 auprès de fonds d'investissement et partenaires bancaires, dont Société Générale, et de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Une opération qui doit permettre à l'entreprise de maintenir son avance sur ses concurrents internationaux en investissant dans ses outils de production et son développement commercial aux États-Unis.

Partenaire privilégié de la transformation de l'entreprise, Société Générale accompagne depuis plusieurs années Biose Industrie dans son changement de dimension. Pour sa dernière levée de fonds, elle est intervenue en tant que conseil financier exclusif, à la fois pour la réorganisation de ses activités de façonnage et de recherche. Réalisée par l'équipe M&A dédiée aux entreprises des secteurs du digital et de la santé chez Société Générale, cette opération de croissance permet à Biose Industrie de conserver son avantage dans la révolution thérapeutique annoncée du microbiote. Et renforce le positionnement de la banque dans l'accompagnement des PME françaises dans les territoires.

« On est en plein changement de dimension pour cette belle entreprise. Notre présence locale est essentielle dans l'accompagnement »

Sophie Fraysse,  
Chargée d'affaires, Société Générale  
Loire-Auvergne

### BIOSE INDUSTRIE EN 2020



**160**  
**COLLABORATEURS**  
**EXPERTS ET**  
**TECHNICIENS**  
de la microbiologie



**20**  
**BACTÉRIES**  
à l'étude



**20M €**  
**DE BOÎTES DE**  
**MÉDICAMENTS ET**  
**SACHETS**  
à base de microbiote



**100M**  
**DE GÉLULES LIVRÉES**



**35M €**  
**D'INVESTISSEMENTS**  
prévus d'ici 2025

En savoir plus :  
[www.biose.com](http://www.biose.com)

**BELCO**

# LA CRÉATION D'UNE FILIÈRE RESPONSABLE POUR UN CAFÉ DE HAUTE QUALITÉ



Nouvelle-Aquitaine

**Véritable projet d'équipe, Belco œuvre au quotidien pour l'essor d'une filière de cafés verts et durables. Au cœur du projet : l'établissement d'un lien inédit entre des producteurs du monde entier et 650 torréfacteurs indépendants.**

Alexandre Bellangé est un jeune étudiant fraîchement diplômé d'école de commerce lorsqu'il rejoint en 2007 son père, Nicolas. Ensemble, ils créent Belco, une entreprise spécialisée aujourd'hui dans le sourcing de cafés verts et leur distribution en Europe. Successivement courtier, négociant, puis sourceur-importateur de café vert, Alexandre développe son expertise avec une ambition : améliorer la qualité des cafés commercialisés, avec un soin particulier porté à la création d'une forte valeur ajoutée pour les fournisseurs de l'entreprise (les producteurs) comme pour ses clients (les torréfacteurs).

**« Notre conviction peut se résumer simplement : le meilleur café, c'est celui qui a un goût durable »**

Alexandre Bellangé,  
CEO de Belco

## UNE STRATÉGIE INNOVANTE POUR UN SOURCING DIRECT

En 2012, après cinq années de fort développement, Belco souhaite aller encore plus loin dans la recherche de qualité et la traçabilité de ses cafés. Les dirigeants veulent donner l'opportunité aux torréfacteurs indépendants de trouver enfin leur place, dans un marché dominé par les grands acteurs. Mais telle qu'elle est alors établie, la filière ne le permet pas : les cafés ne sont pas traçables et la transparence, notamment sur les dimensions sociales et environnementales des conditions de production, inexistante.

Pour sortir de l'impasse, Alexandre et son équipe opèrent en 2014 un virage stratégique déterminant, qui donnera naissance à leur modèle actuel.

L'idée ? Casser les codes traditionnels de l'importation de café, avec la mise en place d'un sourcing direct et de terrain. En outre, grâce à la suppression de nombreux intermédiaires entre l'entreprise et les producteurs, Belco est davantage en mesure de sélectionner des partenaires en ligne avec ses valeurs. Et parallèlement, l'ouverture d'agences dans les pays producteurs (en Éthiopie en 2015, au Salvador en 2018 et bientôt en Colombie) donne la possibilité à l'entreprise de développer ses propres cahiers des charges et ainsi d'amener la qualité des cafés au niveau souhaité pour les torréfacteurs.

Finalement, la création de relations directes et pérennes entre producteurs et torréfacteurs permet de supporter le développement d'une filière vertueuse. Les torréfacteurs sont accompagnés vers des produits répondant à leurs plus hautes exigences : un café à la fois hautement qualitatif et traçable. Aux côtés de Belco depuis 2010, **Société Générale a été le témoin et le partenaire privilégié de cette aventure entrepreneuriale unique. Immobilier d'entreprise, financement des stocks, couverture du risque de change...** « Société Générale a participé au financement de toutes les phases de l'évolution de notre business model », souligne Alexandre Bellangé. Et contribué ainsi à la création de toute pièce d'un modèle pleinement responsable.

« **Belco est une entreprise internationale innovante qui casse les codes. Chaque étape de son développement est un challenge passionnant, qui donne pleinement du sens à notre mission** »

Jérôme Mery,  
Directeur Clientèle Commerciale,  
Société Générale Gironde  
Lot-et-Garonne



**60**  
SALARIÉS



**5**  
SITES

Le Havre, Bordeaux,  
Addis Abeba (Éthiopie),  
San Salvador (El Salvador)  
et Armenia (Colombie)  
en construction



**450**  
CONTAINERS  
DE CAFÉ

importés par an



**650**  
TORRÉFACTEURS  
INDÉPENDANTS

dans 30 pays

En savoir plus :  
[www.belco.fr](http://www.belco.fr)

## LES BOUGIES DE CHARROUX

# DES CRÉATIONS MAISON, UNE AMBITION MONDIALE



 Auvergne-Rhône-Alpes

**Après 15 ans d'existence, la petite entreprise artisanale de fabrication de bougies de l'Allier prend un nouveau virage sous l'impulsion de l'un des fils des fondateurs. En restant fidèle à la ligne de conduite choisie depuis les débuts : faire rimer tradition et ambition.**

Comme son nom l'indique, c'est à Charroux, un petit village médiéval de l'Allier classé parmi les plus beaux de France, que l'entreprise voit le jour en 2007. Joëlle Corgnet, ancienne institutrice, et son époux Jean-Paul, ancien ingénieur informaticien de région parisienne, concrétisent alors une envie tenace : rejoindre les nombreux artisans qu'accueille le village, pour se lancer dans la production et la vente de bougies parfumées. La société « Bois et Bougies » naît ainsi dans une dépendance de leur maison, la plus vieille du village. À l'étage, Joëlle fabrique les premières bougies, tandis qu'au rez-de-chaussée, Jean-Paul se charge de les vendre aux visiteurs de passage.

**« Avant, nos clients étaient au bout de la rue. Maintenant, ils sont aussi au bout du monde »**

Pierre Corgnet,  
PDG des Bougies de Charroux



Quatorze ans plus tard, la recette n'a pas changé : un savant mélange de cire made in Europe, une pointe de parfum de Grasse et une mèche 100 % coton garantie sans plomb. Et chacune des 2 500 bougies fabriquées chaque jour dans les ateliers est encore réalisée à la main par Joëlle où l'un des 12 ouvriers-artisans que compte désormais l'équipe. Ce sont les seules bougies françaises à avoir obtenu, dès 2013, le label de qualité et sécurité RAL.

#### **RAVIVER LA FLAMME ET PRÉPARER L'AVENIR : L'ENJEU DE LA TRANSMISSION**

Au printemps 2017, l'un des fils de Joëlle et Jean-Paul, Pierre Corgnet, rejoint l'aventure familiale, permettant ainsi aux Bougies de Charroux d'envisager sereinement l'avenir. L'objectif ? Faire de la TPE au développement intuitif, parfois presque victime de son succès, une PME structurée, en phase avec les nouveaux modes de consommation et capable d'anticiper sa croissance dans les années à venir.

**Digitalisation des process, développement du e-commerce, augmentation des capacités de production, déménagement de l'ensemble des équipes sur un nouveau site... C'est un plan global de transformation de l'entreprise qui s'engage.**

Tout est mis en œuvre pour permettre à la PME de rayonner bien au-delà de son village d'origine, tout en y restant profondément ancré.

Partenaire du projet depuis ses débuts, Société Générale a aidé ses dirigeants à franchir un à un, chaque nouveau palier. Une collaboration que Pierre Corgnet, l'actuel PDG, juge précieuse : « *Financement, accompagnement monétaire, immobilier d'entreprise ou encore développement à l'international, nos interlocuteurs ont su, à chaque étape de notre croissance, adapter leurs solutions aux problématiques rencontrées* ».

**« Anticiper et préparer l'avenir, c'est le challenge que relève Pierre Corgnet, dirigeant visionnaire que nous accompagnons dans la croissance de son entreprise »**

Marie-Laure Combes,  
Chargée d'affaires, Société Générale  
Loire-Auvergne



**60**  
**COLLABORATEURS**



**1M**  
**DE BOUGIES  
PRODUITES  
À LA MAIN**  
en 2020



**17**  
**BOUTIQUES**  
en France, Belgique  
et Canada



**1/3**  
**DU CHIFFRE  
D'AFFAIRES**  
réalisé en ligne

En savoir plus :  
[www.bougies-charroux.com](http://www.bougies-charroux.com)

## DELANCHY

# LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES AU DÉFI DU CHANGEMENT CLIMATIQUE



📍 Bretagne-Pays de la Loire

**Entreprise familiale spécialisée dans le transport et la logistique de produits frais depuis plus de 50 ans, Delanchy a toujours placé l'innovation au cœur de sa stratégie. Cheminement logique, le Groupe poursuit aujourd'hui la réinvention de son métier pour relever le défi du changement climatique et encourager la mobilisation de l'ensemble de la filière.**

Joseph Delanchy crée « *Ange Delanchy et Fils* » à Ploemeur, en mai 1968. Précurseur du flux tendu, l'entreprise se spécialise d'abord dans le transport ultra frais des produits de la mer, avant d'intégrer de nouvelles denrées périssables telles que les produits laitiers, la viande ou les fruits et légumes. Progressivement, Delanchy saisit les opportunités offertes par l'essor de la grande distribution et se diversifie dans la logistique, maillant ainsi l'ensemble du territoire.

### « Le futur des camions passe par la mixité énergétique »

Brigitte Delanchy,  
Directrice Générale du Groupe Delanchy



Plusieurs décennies de croissance interne et externe ont fait de l'entreprise un leader dans son secteur. Dirigée par les enfants de son fondateur, elle intègre un réseau combiné de 41 agences de transports (Delanchy Frigo Transports) et de logistique (Delanchy Prestations de Services). S'appuyant sur un service grand export maritime et aérien, le Groupe s'est développé bien au-delà de sa Bretagne natale pour s'ouvrir, non seulement à l'Europe, mais aussi au reste du monde.

La belle histoire a pu s'écrire grâce notamment à la contribution d'un partenaire privilégié : Société Générale. Delanchy travaille en effet avec la banque depuis 54 ans, soit la date de sa création. « *Une vie commune* », dont Brigitte Delanchy est particulièrement fière : « *Société Générale est un partenaire financier, mais aussi, et surtout, un partenaire stratégique qui nous accompagne dans tous nos développements, nos recherches et innovations* », souligne-t-elle.

### L'INNOVATION AU SERVICE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Ce développement prend depuis plusieurs années un nouveau chemin. Fidèles aux valeurs du Groupe, les dirigeants de Delanchy ont fait le choix de miser sur la qualité de leurs prestations, mais également sur une démarche RSE ambitieuse. Celle-ci est désormais au cœur de la stratégie de l'entreprise. Fermement engagé dans la transition écologique, Delanchy multiplie les initiatives pour transformer ses flottes. **Les efforts d'innovation et de transformation du Groupe se trouvent concentrés autour de trois priorités : l'empreinte écologique, la sécurité routière et la sécurité alimentaire.**

C'est ainsi que le Groupe Delanchy multiplie les innovations pour développer un modèle préservant l'environnement : utilisation de véhicules à faibles émissions (camions au gaz, électriques ou à hydrogène), installation des parcs photovoltaïques capables de produire jusqu'à 25% de l'électricité utilisée sur ses plateformes, équipement de volets thermiques pour les vitres des camions, participation au développement d'un prototype de camion à hydrogène, etc. Contribuant toujours plus à faire entrer le transport de marchandises dans une nouvelle ère.

« **Là où beaucoup d'entreprises se focalisent sur la lettre "E", Brigitte Delanchy attache une importance égale aux trois lettres, RSE. Une vraie vision du futur ancrée sur un historique solide qui nous donne une forte envie d'accompagner son Groupe** »

Philippe Gras,  
Directeur du Centre d'Affaires Régional,  
Société Générale Bretagne  
Basse-Normandie



**3 200**  
**COLLABORATEURS**  
dont 1 200 chauffeurs



**280M €**  
**DE CHIFFRE D'AFFAIRES**  
en 2019



Un parc de  
**1 000**  
**VÉHICULES**



**98 %**  
de véhicules du parc aux  
dernières normes  
Euro 6



**41**  
**PLATEFORMES**  
de logistique et services

**DESMAREZ**

## **ALLIER CROISSANCE ET TRANSMISSION POUR PRÉPARER DEMAIN**



 Hauts-de-France

**Entreprise familiale, Desmarez s'est affirmée au cours de ses 40 ans d'existence comme un acteur majeur des radiocommunications professionnelles et, plus récemment, des dispositifs d'Alerte Attentat. Pour écrire la suite de l'histoire, ses dirigeants sont déterminés à franchir une nouvelle étape de croissance. Tout en préparant la transmission progressive de leur entreprise.**

Créée en 1978, la société Desmarez commercialise des solutions de communication privée et équipements de sécurité. Son savoir-faire est reconnu dans le monde industriel, l'administration, les grandes sociétés de services ou encore les centres commerciaux.

**« Notre objectif n°1 ? Faire en sorte que l'entreprise perdure, continue et se développe, en s'appuyant sur les personnes qui y travaillent »**

Thierry Desmarez,  
Président du Groupe Desmarez



En 2008, les fils des fondateurs, Thierry et Bertrand Desmarez, prennent la direction de la PME familiale. Grâce à leur capacité d'innovation et à leur connaissance des marchés publics, ils permettent à l'entreprise de profiter de l'essor du marché du PPMS (Plan Particulier de Mise en Sûreté) lié à l'exigence réglementaire de déployer des dispositifs Alerte Attentat dans les lieux publics.

### DES INVESTISSEURS EXTÉRIEURS POUR SE PROJETER DANS L'AVENIR

En 2019, les deux frères souhaitent donner une nouvelle impulsion au développement de l'entreprise. Leur ambition : étendre son empreinte géographique au-delà des régions Hauts-de-France et Ile-de-France pour le marché du PPMS, par croissance à la fois organique et externe. Également soucieux de permettre à la société – et à leur nom – de perdurer après leur départ, ils prennent la décision importante d'anticiper sa transmission.

La solution choisie pour relever ce double défi ? Céder une part majoritaire du capital à des investisseurs capables de les accompagner dans cette phase de transition. Une opération que les dirigeants préparent, puis réalisent avec Société Générale, leur partenaire bancaire historique, présent depuis la création de l'entreprise. Société Générale Entrepreneurs (SGE) coordonne ainsi un processus très compétitif, au cours duquel plus de 50 candidats sont entendus. Finalement, un duo d'investisseurs est retenu : Ciclad, qui devient actionnaire majoritaire, et Société Générale Capital Partenaires (SGCP), dont le réseau et l'expertise nationale se révèlent un atout précieux. Pour que la transition s'effectue en douceur, les deux frères prennent la décision de conserver la direction opérationnelle de la société pendant encore plusieurs années – le temps de structurer le Groupe, d'identifier la personne capable d'assurer sa reprise et d'y insuffler une nouvelle dynamique. Un moyen aussi de préserver les équipes, de veiller à leur bien-être et de les associer au changement. « *S'effacer sans que l'entreprise s'en aperçoive, c'est la feuille de route que nous nous sommes fixée* », confie Thierry Desmarez.

**Prêts à faire entrer leur entreprise dans une nouvelle ère, les frères Desmarez se disent aujourd'hui sereins car bien entourés, tant pour la structure qu'à titre privé.** Au cœur de cette petite révolution, la confiance et les relations humaines prennent toute leur place. Avant tout « *une histoire de rencontres* » selon les termes du Président de l'entreprise, l'opération démontre aussi la capacité de Société Générale à coordonner sur le terrain, l'ensemble de ses expertises pour répondre aux besoins des sociétés et de leurs dirigeants.

« **Notre proximité relationnelle avec les dirigeants de Desmarez a joué un rôle important. Société Générale les a accompagnés pour trouver les bons partenaires financiers, Ciclad et Société Générale Capital Partenaires, dans la nouvelle phase de leur développement et pour assurer leur transmission managériale en douceur** »

Christophe Yzèbe,  
Directeur Régional Fusions-Acquisitions  
Société Générale, Hauts-de-France  
et Haute-Normandie



**10M €**  
**DE CHIFFRE D'AFFAIRES**  
en 2020



**19**  
**EXPERTS**  
radio et PPMS \*



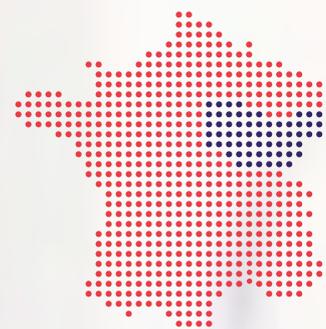
**+1 700**  
**ÉTABLISSEMENTS**  
de la petite enfance, scolaires et universitaires en France sont équipés du dispositif Alerte Attentat via Desmarez

En savoir plus :  
[www.desmarez-radiocommunication.fr](http://www.desmarez-radiocommunication.fr)

\* Plan Particulier de Mise en Sûreté

**DIAGER**

## **UN SAVOIR-FAIRE INDUSTRIEL QUI RAYONNE À L'INTERNATIONAL**



 Bourgogne Franche-Comté

**Spécialiste français des outils de perçage depuis près de 70 ans, Diager est reconnu dans le monde entier pour son expertise industrielle et sa capacité d'innovation. Soucieuse du maintien du tissu industriel hexagonal, l'entreprise familiale investit continuellement dans son outil de production, dans la formation et dans la R&D. Un pari gagnant.**

1953 : Pierre et Denise Defougères créent Diager, producteur d'outillage professionnel appelé à devenir un leader européen des fabricants de forets pour le béton. Progressivement, l'entreprise développe une gamme professionnelle étendue d'accessoires pour les machines électroportatives : perçage, vissage, carottage diamant, sciage pour le béton, le métal et le bois. Cette offre de qualité fait aujourd'hui sa renommée dans près de 70 pays.

**« Société Générale nous accompagne sur un large spectre de problématiques, depuis notre développement à l'international jusqu'à la gestion de nos données. À la clé : un effet de miroir très intéressant »**

François Defougères,  
Président de Diager

C'est François Defougères, le fils des fondateurs, qui dirige désormais l'entreprise. Toujours située à Poligny, au cœur du Jura, Diager emploie 330 collaborateurs autour de deux grands pôles d'activité, l'un dédié au bâtiment et l'autre à l'industrie, principalement aéronautique et automobile. Le fabricant français, qui a su préserver son indépendance, dispose d'une complète autonomie de choix, de la conception jusqu'à la production industrielle. Une autre particularité qui le distingue de ses concurrents.

Le secret de l'entreprise pour rester leader ? Investir régulièrement dans l'évolution de ses outils de production ainsi que dans la formation de son personnel afin de continuer à proposer des produits toujours plus performants. Son savoir-faire historique de plus de 60 ans ne l'empêche pas d'investir sans cesse dans la Recherche & le Développement, cherchant constamment à faire évoluer ses process et ses produits.

#### MAINTENIR UN SAVOIR-FAIRE INDUSTRIEL EN FRANCE ET PRÉSERVER L'ENVIRONNEMENT

Diager a pour autre spécificité d'être le premier industriel spécialisé dans la fabrication d'outils de perçage à obtenir le label « Origine France Garantie ».

**L'implantation locale de son usine répond à une volonté marquée de maintenir un tissu industriel innovant et attractif en France et en Europe.**

C'est dans cet esprit qu'en 2020, l'industriel a fait le choix d'investir 8,5 millions d'euros pour agrandir son site jurassien de 1600m<sup>2</sup> et s'équiper de 10 nouvelles machines de production. L'opération lui permet de répondre à la demande croissante des marchés et d'améliorer son offre de services.

Depuis plus de 15 ans, Diager s'engage parallèlement pour le respect de l'environnement et des valeurs éthiques responsables : diminution des émissions de CO<sub>2</sub>, valorisation des déchets, maîtrise des rejets dans l'air, réduction de la consommation de plastiques et de matières premières... Rassemblés dans une charte RSE, les engagements de l'entreprise se sont traduits notamment par l'obtention de la labélisation 26000\*\* AFNOR et des résultats concrets tels que l'autoproduction propre de 8 % de l'énergie consommée ou la baisse de 40 % de la consommation d'eau en dix ans. Sur ces enjeux, son Président, François Defougères, sait qu'il peut compter sur Société Générale : « *un partenaire avec qui nous avons bâti une relation de confiance au fil du temps et avec qui nous partageons des valeurs importantes* ».

« **Face aux enjeux climatiques, quelle fierté d'accompagner une entreprise jurassienne engagée, qui a la RSE dans son ADN !** »

Céline Bernardino,  
Chargée d'affaires, Société Générale  
Bourgogne Franche-Comté



**70**  
PAYS D'EXPORTATION



**330**  
COLLABORATEURS



**20 M**  
DE PIÈCES/AN

En savoir plus :  
[www.diager.com](http://www.diager.com)

**DUPESSY&CO**

## **QUAND LE TRANSPORT ET LA LOGISTIQUE PRENNENT LE VIRAGE DE LA RSE**



 Auvergne-Rhône-Alpes

**Groupe français indépendant spécialisé dans les solutions globales de transport et de logistique, Dupessey&Co est passé au fil des années du statut d'entreprise familiale à celui de groupe multi-activités européen. Alors que la transition énergétique bouscule son secteur, la société a fait un choix fort : faire de ses engagements RSE son moteur de croissance.**

L'histoire du groupe Dupessey&Co débute en 1955, lorsque Serge Dupessey se lance dans le négoce de bouteilles et acquiert des camions pour les livrer. L'affaire prospère pendant plusieurs décennies avant que ne se pose la question de sa succession. Alors avocate à Lyon, sa fille, Carole, rejoint l'entreprise en 1993. Elle en devient finalement la Présidente en 2008, soit le début d'une période de trois ans, durant laquelle le secteur va être touché par une crise économique majeure.

**« Oui, on peut affirmer aujourd'hui que la RSE est au centre de la stratégie de notre entreprise »**

Carole Dupessey,  
Présidente de Dupessey&Co



À l'issue de ces turbulences, la dirigeante engage l'entreprise dans une profonde transformation afin de réduire sa dépendance à la seule activité du transport. Dupessey&Co se mue progressivement en un Groupe multi-activités proposant des solutions globales incluant transport, distribution et logistique. Au même moment, le Groupe basé en Haute-Savoie, qui disposait déjà d'une filiale en Italie, poursuit son déploiement à l'international en créant des branches en Espagne et en Bulgarie. L'objectif ? Être en mesure de mieux accompagner sa clientèle avec des offres globales et adaptées à leurs besoins de transport.

## LA RSE : UN MOTEUR PLUTÔT QU'UN FREIN

**Plaçant la qualité au cœur de son modèle économique, le Groupe œuvre depuis de nombreuses années pour relever le défi de la transition énergétique.** Comment ? En changeant ses camions régulièrement, en menant des actions de formation vers l'éco-conduite, en évoluant vers un mix énergétique – véhicules biogaz, le B100, carburant à base d'huile de colza 100 % français – et en participant à des appels à projet sur l'hydrogène. Une stratégie qui porte ses fruits. L'entreprise compte parmi les premiers acteurs du transport à obtenir les certifications ISO 14 001, ISO 9001, ISO 50001 et ISO 45001.

Parallèlement, l'entreprise s'engage activement sur d'autres piliers de la RSE, menant de nombreuses initiatives en faveur de l'innovation, de la sécurité, du bien-être de ses salariés ou encore de la diversité. Une stratégie affirmée qui repose sur la conviction qu'une politique RSE ambitieuse est le seul moyen d'attirer et de fidéliser ses salariés.

Depuis trois ans, l'engagement de Dupessey&Co dépasse les frontières de l'entreprise grâce la création d'un fonds de dotation, Demains, qui soutient des actions locales visant à « *prendre soin de soi, des autres et de la planète.* » En toute logique, l'entreprise attend de ses partenaires un engagement similaire. « *C'est le cas avec Société Générale, réellement impliquée sur les enjeux environnementaux et sociaux, se félicite Carole Dupessey. Un engagement essentiel à la confiance qui caractérise notre relation de partenariat. Et qui permet à celle-ci d'être source de progrès et d'innovation pour notre activité, en pleine mutation.* »

« **Sous la présidence de Carole Dupessey, les Engagements de relation durable, bien-être au travail, environnement et transport propre, prennent toutes leurs dimensions pour cette entreprise et son équipe. Un plaisir d'accompagner le Groupe depuis 40 ans !** »

Réginald Hochard,  
Directeur Clientèle Commerciale,  
Société Générale Pays de  
Savoie - Léman



**550**  
COLLABORATEURS



**120M €**  
DE CHIFFRE  
D'AFFAIRES



**130 000 M<sup>2</sup>**  
DE SURFACE DE  
STOCKAGE



**75%**  
DE TRANSPORTS  
réalisés en moyens  
propres

En savoir plus :  
[www.dupessey.com](http://www.dupessey.com)

## GROUPE CHEVAL

# PREMIÈRE ENTREPRISE À MISSION DU SECTEUR DES TRAVAUX PUBLICS



 Auvergne-Rhône-Alpes

**Entreprise familiale implantée en Auvergne depuis plus de 70 ans, le Groupe Cheval est devenu, en trois générations d'entrepreneurs, un acteur régional majeur de l'aménagement du territoire, résultat d'un développement continu, guidé par des valeurs fortes.**

L'aventure entrepreneuriale du Groupe Cheval débute en 1949 avec la création, par Lucien Cheval, d'une société de travaux agricoles. Lorsque ses fils rejoignent l'entreprise en 1966, ils décident de la spécialiser dans les travaux publics, répondant ainsi aux nouveaux besoins engendrés par la mécanisation de l'agriculture.

**« Avec Société Générale, c'est un mariage fructueux, entre des partenaires complémentaires, aux visions différentes, mais qui partagent une philosophie commune »**

Jean-Pierre Cheval,  
Président du Groupe Cheval

C'est le point de départ de plusieurs décennies de diversification, au gré de croissances organiques et externes, qui permettent aujourd'hui au Groupe de proposer une offre globale à ses clients – collectivités, industriels, promoteurs, particuliers. Le tout en veillant soigneusement à conserver son indépendance et son autonomie.

A l'initiative de Jean-Pierre Cheval, le petit-fils du fondateur et président du Groupe depuis 1992, l'entreprise a poursuivi l'acquisition de nouvelles compétences spécialisées et complémentaires, avec le rachat d'une dizaine de sociétés régionales au cours des dix dernières années. Une stratégie ambitieuse qui voit aujourd'hui la PME couvrir des savoir-faire multiples : dans le domaine de l'aménagement (terrassements, canalisations, routes, aménagements paysagers et bétons décoratifs), de la déconstruction, décontamination et démolition avec la valorisation des matières en circuit court.

### UNE RESPONSABILITÉ PRÉSENTE DÈS L'ORIGINE DE L'ENTREPRISE

La clé de cette réussite entrepreneuriale est sans doute à chercher dans la perpétuation de valeurs familiales. *« Je crois avoir hérité du "bon sens" de la famille, explique Jean-Pierre Cheval. Cette culture se traduit par le respect pour l'environnement, et une volonté permanente de maîtriser les matières premières, de trouver des solutions en circuit court et d'optimiser les flux. Une telle approche est au cœur du modèle circulaire que développe le Groupe à travers ses différents métiers ».*

Aboutissement logique : **le Groupe Cheval devient en décembre 2020 « entreprise à mission »**, la première de son secteur en France, réaffirmant ainsi ses engagements environnementaux, mais également sociaux. Le Groupe accorde en effet une place centrale à la formation et à l'emploi, et plus particulièrement des jeunes en alternance. Très impliqué localement, il joue aussi **un rôle clé dans le développement des territoires au travers de nombreux liens tissés avec la société civile** : associations, centres de formation, etc.

Cette vision globale, innovante, a séduit Société Générale Capital Partenaires, qui est entrée au capital du Groupe Cheval, aux côtés de BPI France fin 2020. L'opération a notamment permis au Groupe de poursuivre son développement, en consolidant sa position de précurseur dans son domaine, alors même que l'enjeu environnemental ne va cesser de prendre de l'importance dans les années à venir. En parfaite cohérence avec son histoire.

**« L'investissement opéré par Société Générale Capital Partenaires permet au Groupe Cheval de poursuivre sa dynamique de croissance tout en continuant à regarder de nouvelles opportunités de développement »**

Fabien Gilbert,  
Directeur de Participations,  
Société Générale Capital Partenaires  
Auvergne-Rhône-Alpes



**+650**

**COLLABORATEURS**

(dont 10% de jeunes en alternance)



**16**

**ENTREPRISES**



**+2300**

**CHANTIERS**

par an



**120M €**

**DE CHIFFRE D'AFFAIRES**

(à fin mars 2021)

En savoir plus :  
[www.groupecheval.fr](http://www.groupecheval.fr)

## GROUPE DEVILLÉ

# UNE ETI EUROPÉENNE EN QUÊTE DES AMÉRIQUES



 Pays de la Loire

Depuis les années 1970, le Groupe Devillé fabrique des composants de sécurité passive et active pour l'industrie automobile. Suite à une opération de transmission de la famille vers le management du Groupe, l'entreprise accélère aujourd'hui son internationalisation. Un développement soutenu par son nouvel actionariat, dont Société Générale Capital Partenaires, convaincue de son fort potentiel de croissance.

Fondé par Roger Devillé en 1934, le groupe se spécialise à la fin des années 1970, sous la houlette de son fils Antoine, dans ce qui sera désormais son métier phare : la production de pièces de sécurité pour l'automobile (sous-ensembles pour airbag, ceintures, colonnes de direction etc.).

**« Notre partenariat avec Société Générale nous donne les moyens de nos ambitions. Le tout dans un environnement apaisé, de fonctionnement efficace, de partenariat et de confiance »**

Cédric Picard,  
CEO du Groupe Devillé

S'appuyant sur une réputation de premier plan, Devillé affiche depuis ses débuts une croissance organique de 3 à 4 % par an. Un développement qui s'accélère encore depuis plusieurs années, à mesure que la gamme de produits s'étoffe (fixations pour batteries et capteurs ADAS) et que l'activité s'internationalise : en 2001, la société s'est implantée en Pologne, puis en 2014 en République Tchèque, avec le rachat d'Altia/Imtec.

#### ACCOMPAGNER SES CLIENTS HORS DE L'EUROPE

Cette empreinte désormais européenne n'est pas une fin en soi. Son nouveau terrain de conquête ? Le continent américain, puis l'Asie Pacifique. Devillé mise pour cela sur les atouts qui lui ont permis de se distinguer de la concurrence, au premier rang desquels : une culture du zéro défaut et une approche axée sur la co-conception. L'entreprise crée souvent le cahier des charges en partenariat avec ses clients avant d'entreprendre à leurs côtés un travail de développement. C'est cette stratégie qui lui a permis de nouer des partenariats de long terme avec des constructeurs et équipementiers automobiles.

Pour l'accompagner dans cette nouvelle aventure, le Groupe Devillé peut compter sur Société Générale Capital Partenaires, entrée comme actionnaire minoritaire à son capital en 2021, lors de la transmission de l'entreprise familiale au management. Cédric Picard se réjouit aujourd'hui « *d'une belle rencontre avec une organisation et des personnes, qui allient compréhension du business et connaissance de l'industrie* ».

#### UN GROUPE « NATIVEMENT RSE »

Autre atout de taille de Devillé : son engagement. Fabriquant des pièces de sécurité, son activité le place, de fait, au service des personnes et de la société. Mais l'entreprise va bien plus loin. Labellisée médaille de bronze par Ecovadis, elle s'est notamment engagée à réduire de 50 % son empreinte carbone d'ici à 2030. Enfin, implanté à Baugé-en-Anjou depuis 1959, le Groupe Devillé y emploie toujours la majorité de ses effectifs, soit un peu plus de 350 personnes, plus une centaine d'intérimaires. **Un ancrage régional fort qui, en maintenant un savoir-faire sur le territoire, favorise la formation et l'emploi local.**

« **Notre rôle, c'est d'aider l'entreprise à franchir les étapes de croissance, qu'elles soient externes ou organiques. En tant qu'investisseur, nous mettons à profit notre savoir-faire en ingénierie financière et en négociation, partageons les bonnes pratiques et nourrissons un dialogue constructif avec Cédric Picard** »

Arthur Millery,  
Chargé d'investissements,  
Société Générale Capital Partenaires  
– Grand-Ouest



**800**  
COLLABORATEURS



**5**  
SITES



**3**  
PAYS

En savoir plus :  
[www.devillesa.fr](http://www.devillesa.fr)

## LA FOIR'FOUILLE

# TENDANCES, MAILLAGE TERRITORIAL : VOIR PLUS GRAND POUR RESTER LE LEADER DU DISCOUNT DE LA MAISON



Hauts-de-France

Née en 1975 sur un concept de solderie, La Foir'Fouille n'a cessé d'évoluer au fil des décennies. Comptant aujourd'hui plus de 250 magasins en France, en Belgique et au Luxembourg, le Groupe s'est imposé comme le réseau de franchise leader en équipement discount de la maison.

Louis Navarro inaugure en 1975 le premier magasin La Foir'Fouille, à Aigues-Vives dans le Gard. Spécialisé dans l'équipement de la maison, le commerce propose alors des stocks invendus issus de surplus ou de faillites.

« Avec Société Générale Capital Partenaires, j'ai la chance d'avoir à mes côtés un investisseur extrêmement réactif, capable de prendre des risques pour suivre nos ambitions. Or la rapidité est fondamentale dans l'univers du retail »

Ivan Rapoport,  
Dirigeant de La Foir'Fouille

Sans équivalent sur le marché français, la formule rencontre un succès immédiat, qui se concrétise par l'ouverture de deux nouvelles boutiques dans les mois qui suivent. Alors qu'en 1984, les magasins La Foir'Fouille deviennent accessibles à des franchisés, l'enseigne poursuit son extension rapide jusqu'à devenir leader sur le marché des soldeurs. Dix ans plus tard, le Groupe rassemble 150 magasins en Métropole et dans les départements d'outre-mer.

En 1999, nouvelle évolution stratégique : La Foir'Fouille passe de soldeur à discounteur. Chacune de ces transformations a été opérée en restant fidèle à la philosophie de départ de l'enseigne : proposer des articles de maison à petits prix, tout en offrant un choix de gammes plus large.

### UNE CONFIANCE RENOUVELÉE POUR DE NOUVELLES AMBITIONS

2021 marque les débuts d'une nouvelle étape. La direction de l'enseigne a notamment renouvelé sa confiance envers une grande partie du pool d'investisseurs dont Société Générale Capital Partenaires, qui l'a accompagné au cours des dernières années. A cette occasion, Ivan Rapoport, son dirigeant, devient actionnaire majoritaire de l'entreprise. La transformation du Groupe se poursuit dans ce cadre, avec l'objectif d'atteindre 400 magasins d'ici 2025. Avec plusieurs choix stratégiques forts : **le développement d'un nouveau concept en centre-ville, l'amélioration du niveau de services rendus par l'enseigne et un ancrage plus affirmé dans le développement durable.**

Suivant une belle dynamique, marquée notamment par une croissance annuelle de 10 % de son parc, l'enseigne s'appuie sur un partenaire de poids pour relever ces nouveaux défis. « *Depuis maintenant plus de 20 ans, nous entretenons une relation de confiance avec Société Générale, souligne Ivan Rapoport. Avoir Société Générale Capital Partenaires au capital de La Foir'Fouille, c'est évidemment un apport financier, mais aussi et surtout un accompagnement de conseil, de par leur expertise, l'accès à un carnet d'adresses (fournisseurs, consultants) ou encore du partage d'expérience avec d'autres dirigeants* ».

« **En tant qu'associé au capital d'une entreprise, on se doit d'être aux côtés de son management, de challenger sa stratégie, toujours avec bienveillance, avec la volonté de construire une histoire ensemble. Nous nous réjouissons de contribuer à la croissance et à la réussite de La Foir'Fouille** »

Emmanuel Leplat,  
Directeur de participations, Société Générale Capital Partenaires,  
Hauts-de-France et Haute-Normandie



**3 000**  
COLLABORATEURS



**25 000**  
RÉFÉRENCES



**13**  
MARQUES PROPRES



**750M €**  
DE CHIFFRE  
D'AFFAIRES en 2021



Entre  
**1 500** ET  
**3 500M<sup>2</sup>**  
DE SURFACE PAR  
MAGASIN

## INNOVAFEED

# DES INSECTES POUR RÉINVENTER LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE



Hauts-de-France

**Foodtech de l'alimentation animale, InnovaFeed produit et transforme des insectes en protéines et lipides pour le marché de la nutrition animale. En plein essor, l'entreprise apporte une réponse innovante aux enjeux de la transition environnementale et de l'agriculture durable.**

C'est en 2016 que trois jeunes entrepreneurs – Aude Guo, Bastien Oggeri et Clément Ray – créent InnovaFeed, avec l'objectif de contribuer à la construction du système alimentaire durable de demain. Comment ? En développant une technologie pionnière pour élever et transformer la mouche *Hermetia Illucens* en nutriments destinés à l'alimentation animale et à la croissance des plantes. A la clé : une alternative aux farines de poissons et huiles végétales utilisées pour l'alimentation piscicole et animale.

**« Sans accompagnement bancaire, il n'y a pas d'innovation possible »**

Bastien Oggeri,  
Co-fondateur d'InnovaFeed

En créant une nouvelle filière agro-industrielle durable, InnovaFeed répond à la problématique du « produire plus et mieux », enjeu clé pour faire face aux besoins alimentaires d'une population mondiale qui devraient dépasser les 10 milliards d'individus en 2050. Pour ce faire, l'entreprise redonne à l'insecte son rôle naturel dans la chaîne alimentaire – celui de transformer des produits à très faible valeur nutritionnelle en produits à très forte valeur nutritionnelle. Cette nouvelle filière agro-industrielle participe, en outre, à l'économie circulaire, puisqu'elle utilise des co-produits pour nourrir ses larves, et ainsi concentrer les nutriments essentiels à l'alimentation animale et végétale.

#### L'INNOVATION DURABLE AU SERVICE DE LA RÉINDUSTRIALISATION DES TERRITOIRES

Cinq ans après sa création, InnovaFeed a créé 250 emplois en France et inauguré le plus grand site de production d'insectes au monde, à Nesle dans la Somme, en octobre 2020. Implanté à proximité de l'amidonnerie Tereos et de l'usine biomasse de Kogeban, cet exemple unique de collaboration industrielle permet à InnovaFeed de bénéficier d'un approvisionnement local en matière première de qualité et d'économiser 57 000 tonnes de CO<sub>2</sub> par an.

Loin de freiner les ambitions d'InnovaFeed, **la crise a renforcé les fondamentaux sur lesquels repose son projet, accentuant l'attention portée à la santé, à l'alimentation et aux sujets environnementaux.**

Prochaine étape : opérer un changement d'échelle. D'ici deux ans, 100 emplois seront créés dans les Hauts-de-France, et trois nouveaux sites de production seront lancés, dont un aux États-Unis.

**Contribuer à la réindustrialisation des territoires tout en innovant pour construire de nouveaux modes de production durables** : l'ambition d'InnovaFeed s'est concrétisée grâce à un accompagnement bancaire, de Société Générale notamment. Bastien Oggeri, l'un des co-fondateurs d'InnovaFeed, envisage cette relation comme une véritable collaboration, un partenariat dans lequel les deux parties sont parvenues à l'essentiel : *« construire une histoire ensemble, se comprendre afin de trouver les outils de financement adaptés à un projet innovant et par nature, atypique ».*

« Nous partageons la vision stratégique de cette jeune équipe dirigeante qui développe un projet unique, complexe, ambitieux et utile pour la société, créatrice d'emplois dans les Hauts-de-France »

Jean-Eric Auberger,  
Directeur du Centre d'Affaires Régional,  
Société Générale - Paris Rive Gauche



**250**  
EMPLOIS CRÉÉS



**2**  
SITES DE  
PRODUCTION  
auquels viendra s'ajouter un 3<sup>ème</sup> site, qui verra prochainement le jour aux Etats-Unis



**200M €**  
DE FINANCEMENTS  
SÉCURISÉS

En savoir plus :  
[www.innovafeed.com](http://www.innovafeed.com)

**KNOT**

## DES SOLUTIONS DE MICRO-MOBILITÉ DE L'ALSACE À L'AUSTRALIE



Grand-Est

Des premières trottinettes mécaniques en libre-service à la borne électrique universelle, la start-up strasbourgeoise Knot développe depuis 5 ans des solutions de transport douces, durables et accessibles. Sa large gamme de solutions innovantes, à destination des municipalités, des opérateurs de transport comme des entreprises, fait de Knot un acteur incontournable d'un secteur en plein essor.

Polina Mikhaylova et Arthur Keller créent Knot en 2016 à Strasbourg. La première est alors spécialisée dans la gestion de risques financiers, le second est chef de projet dans l'industrie lourde. Des profils différents mais complémentaires, qui se retrouvent autour d'une ambition : apporter une réponse concrète au problème du dernier kilomètre en ville, sur des campus, des entreprises ou encore entre gare et lieu de travail.

**« Notre mission est de fournir une infrastructure accessible, durable et universelle pour tous les services de micro-mobilité. Le tout par une solution Made in France »**

Polina Mikhaylova,  
CEO et Co-fondatrice de Knot

Knot sera ainsi à l'origine du déploiement, en région parisienne, de la première trottinette mécanique en libre-service gérée depuis une application mobile sur le marché français. Les deux années suivantes sont consacrées à l'amélioration technique du produit et à son industrialisation. Software, trottinette, station : c'est à Strasbourg que l'intégralité de la solution est conçue et manufacturée.

## LE VIRAGE DE L'ÉLECTRIQUE

2019 marque une nouvelle accélération. Knot développe ses propres trottinettes et vélos électriques, des bornes permettant de les verrouiller et de les recharger, universelles entre autres, pour d'autres acteurs du marché. Une solution clé en main qui offre la possibilité de résoudre trois difficultés apparues avec l'essor de ces modes de transport : l'anarchie créée sur les trottoirs, le vandalisme et l'organisation de rondes nocturnes de camions pour recharger les véhicules.

**Knot s'impose comme une solution de choix pour limiter l'impact écologique et le coût des nouvelles mobilités douces, tout en facilitant leur intégration au paysage et au système de transports urbains.**

Compatibles avec les principaux fabricants de trottinettes conçues pour le libre-service, les bornes universelles permettent de ne pas avoir à choisir entre un système sur station ou en flotte libre. L'entreprise fournit par ailleurs des interfaces de programmation pour une intégration complète aux services de mobilité et aux cartes de transport existantes.

Car bien que destinés au grand public, les produits Knot sont toujours développés en lien avec une collectivité, une entreprise ou un campus. Ambitieuse, l'approche nécessite également un soutien financier à la hauteur. Accompagnée depuis ses débuts par Société Générale, Polina Mikhaylova, CEO de Knot, voit en la banque « *un partenaire fidèle qui joue aujourd'hui un rôle essentiel dans son essor à l'international, à travers des solutions pour l'export qui vont aider Knot dans son développement* ».

Actuellement présent dans 7 pays, de l'Espagne à l'Australie, en passant par l'Ouzbékistan, Knot ne souhaite pas s'arrêter en si bon chemin. La suite ? La poursuite de son développement international et la création de nouveaux services et produits, à commencer par le lancement d'un scooter électrique.

« **Agilité, innovation, mobilité douce : autant de raisons qui nous ont motivés pour accompagner Knot dès sa création, avec un développement depuis 5 ans en France et en Europe. Notre accompagnement s'appuie notamment sur notre proximité relationnelle et notre expertise à l'international** »

Sandrine Triquet,  
Directrice Clientèle Commerciale,  
Société Générale Alsace-Lorraine



Présent dans

**7**

**PAYS**



**40 000**

**UTILISATEURS**



**200**

**BORNES ACTIVES**



**600**

**TROTTINETTES**

en circulation

En savoir plus :  
[www.knotcity.com](http://www.knotcity.com)

## LE RAFIDIN

# VALORISER LE RAISIN JUSQU'AU DERNIER PÉPIN



Grand-Est

**Entreprise familiale champenoise, Le Rafidin collecte et valorise les peaux et les pépins de raisin pour en extraire notamment les polyphénols, une alternative naturelle aux conservateurs chimiques. L'histoire d'un pari réussi pour cette entreprise qui a choisi il y a 4 ans de se réinventer alors que son existence même était menacée.**

C'est en 2017 que Damien Levesque et Frédéric Bon relancent Le Rafidin, du nom du lieu-dit de la commune de Pocancy (Marne) qui accueille l'entreprise, à quelques dizaines de kilomètres des coteaux de la Champagne. Alors prestataire de services pour le traitement des résidus de raisins de Champagne-Ardenne, la SARL familiale se trouve rapidement confrontée à un dilemme : son unique client décide brusquement de mettre fin à leur collaboration.

**« A partir d'une ressource locale, Le Rafidin crée de la valeur ajoutée localement en circuit-court et des emplois de proximité »**

Frédéric Bon,  
Co-fondateur du Rafidin



La nouvelle aurait pu signer la fin de leur activité. Sauf que les deux hommes font un pari : ils décident d'investir deux millions d'euros dans des outils de distillation et de cuveries pour valoriser les marcs issus de la vendange. Deux millions d'euros supplémentaires sont dépensés pour acquérir la partie du site qui appartenait encore à leur client et purifier les polyphénols. **L'objectif de cet investissement massif ? Devenir complètement indépendant en reprenant et en développant en propre l'activité de valorisation des sous-produits viticoles.**

Pour les accompagner dans ce virage stratégique, ils peuvent compter sur un partenaire solide : « *Lorsque nous avons présenté notre projet industriel à Société Générale, celle-ci a rapidement compris la pertinence de notre positionnement et l'intérêt pour la région d'avoir un nouvel acteur innovant dans la filière du champagne, souligne Frédéric Bon. Notre conseiller a compris le projet comme les grands enjeux financiers, et nous a fait confiance sur le déroulé du business plan* ».

#### COLLECTER, PRÉSERVER ET VALORISER LES SOUS-PRODUITS DE LA CHAMPAGNE

Dès 2018, une colonne à distiller est installée. Quant aux deux co-fondateurs, ils apprennent de nouveaux métiers, dont celui de distillateur. En parallèle, ils développent la recherche de processus innovants pour extraire et purifier les polyphénols, molécules organiques présentes dans les pépins du raisin réputées pour leurs propriétés antioxydant. Revendues à des prestataires, ces substances sont utilisées dans l'industrie agro-alimentaire ou cosmétique comme alternative naturelle aux conservateurs chimiques.

Trois ans plus tard, l'entreprise distribue trois produits : de l'alcool à destination des marchés de la bicarburation ou alcools de bouche ; des extraits de pépins riches en polyphénols pour des marchés variés, des peaux et des rafles de pépins valorisés sous forme de compost. Valorisant localement 100% des sous-produits viticoles, Le Rafidin compte aujourd'hui près de 250 clients.

**La première étape de leur pari réussi, les deux dirigeants du Rafidin ne veulent pas s'arrêter en si bon chemin. Leur ambition ? « Collecter plus et valoriser mieux, notamment en révélant les richesses cachées du raisin, une matière première extraordinaire ».**

**« Le Rafidin porte un projet différenciant, au sein d'un marché de niche présentant de solides perspectives de croissance responsable. Pour ses dimensions entrepreneuriales comme RSE, accompagner cette aventure a constitué une évidence. Plus qu'un partenaire, nous souhaitons être acteurs à leurs côtés »**

Julien Poncet,  
Directeur Clientèle Entreprises,  
Société Générale Champagne-Ardenne



**20**  
COLLABORATEURS



**200**  
PRESOIRS  
partenaires



**4M €**  
INVESTIS  
pour réinventer  
l'activité

## M2i LIFE SCIENCES

# LE BIOCONTRÔLE AU SERVICE DE LA TRANSITION AGRO-ÉCOLOGIQUE



Occitanie

**Groupe industriel expert dans la conception, la formulation et la production de molécules complexes pour les secteurs du biocontrôle et de la santé humaine, M2i Life Sciences s'est imposé en à peine 7 ans comme un acteur clé de la transition agro-écologique.**

M2i Life Sciences naît fin 2012 de l'acquisition et de la fusion de deux activités : Holis Technologies, plateforme d'innovation dédiée aux sciences de la vie implantée à Lacq (64) et Solvay Organics, filiale du Groupe Solvay développant des produits de chimie fine organique basée à Salin-de-Giraud (13) – un site de production soutenu, entre autres, par le plan France Relance 2020 pour la relocalisation de l'industrie dans nos régions. La nouvelle structure complète son implantation industrielle en 2016 avec l'acquisition d'une usine à Parnac (46), site de conditionnement et d'expédition.

**« La crise du Covid a remplacé les relations humaines au centre du jeu. Elle a remis en valeur la proximité nécessaire entre le banquier, au sens noble du terme, et l'entreprise »**

Philippe Guerret,  
PDG de M2i Life Sciences

L'entreprise se positionne rapidement sur le marché du biocontrôle, l'ensemble des techniques qui permettent, grâce à des mécanismes naturels, de protéger les plantes (biocontrôle végétal) ou d'apaiser les animaux (biocontrôle animal). Elle intervient également en tant que sous-traitant ou CDMO (Contract Development and Manufacturing Organization) dans le domaine de la chimie complexe et des principes actifs pour la santé humaine.

En conciliant un savoir-faire en R&D, une usine de production et un centre de fabrication de produits finis, M2i Life Sciences maîtrise l'ensemble du cycle de mise au point d'un produit. A la clé : une capacité à innover à chaque étape.

#### LE BIOCONTRÔLE VÉGÉTAL, UNE SOLUTION POUR L'AGRICULTURE ET UN MARCHÉ PORTEUR

Dans le domaine du biocontrôle végétal, elle est devenue en quelques années **un leader mondial de la fourniture de phéromones pour la protection des cultures**. Son principe ? Créer par biomimétisme des substances olfactives imitant celles sécrétées par une espèce, et qui constituent un signal pour les attirer dans des pièges et/ou limiter leur reproduction. Conditionnés, ces produits sont distribués à des particuliers, des agriculteurs ou des collectivités cherchant une alternative à l'emploi d'insecticides conventionnels.

Estimée à un peu plus de 10 % du marché des insecticides, l'utilisation des phéromones pourrait par sa capacité à réduire l'impact écologique, peser rapidement 30 % de ce marché. Un potentiel de croissance et de création d'emplois industriels reconnu par Société Générale, qui accompagne M2i depuis sa création.

« **L'équipe dirigeante est très intéressante, avec des personnalités diverses et complémentaires. Ce qui les rassemble, c'est une capacité à penser en dehors du cadre et à challenger les règles établies. C'est très stimulant pour nous, banquiers, car cela nous force à nous remettre en question également** »

Philippe Guinault,  
Directeur du Centre d'Affaires Régional,  
Société Générale Ile-de-France  
Sud-Ouest



**170**  
SALARIÉS



**4**  
SITES EN FRANCE



**25**  
FAMILLES DE  
BREVETS  
déposées depuis 2012



**16 000**  
TONNES DE  
PESTICIDES  
évités par an

En savoir plus :  
[www.m2i-lifesciences.com](http://www.m2i-lifesciences.com)

**MEDISAFE**

## **SPÉCIALISTE DE LA VENTE EN LIGNE DE MATÉRIEL DE SECOURS**



 Nouvelle-Aquitaine

**N°1 de la trousse de secours en France, MediSafe expédie depuis Lahonce, au Pays Basque, kits et matériels de soins à destination des entreprises comme des particuliers. Une PME à la croissance rapide qui poursuit aujourd'hui un nouvel objectif : sensibiliser le plus grand nombre aux gestes de premiers secours.**

C'est en 2010, dans sa chambre d'étudiant en région parisienne, que Vincent Thillerot fait un constat étonnant : il n'existe alors pas de site web spécialisé dans les produits de premiers secours. De cette observation naît quelques mois plus tard MediSafe, le premier site marchand dédié à l'assemblage et à la distribution de kits de premiers secours en France.

**« J'ai pris soin de mon projet et, aujourd'hui, c'est lui qui prend soin de millions de personnes »**

Vincent Thillerot,  
Président-Fondateur de MediSafe

Une décennie après, le projet est devenu une PME florissante, qui a su faire évoluer son offre année après année. L'entreprise commercialise aujourd'hui plus de 1000 kits de premiers secours génériques, sports et métiers, assemblés et expédiés à la main depuis son atelier. Des produits conformes aux exigences de la médecine du travail et du sport et respectant les normes françaises et européennes, à destination notamment des secouristes professionnels (ambulanciers, sauveteurs en montagne ou en mer, pompiers, SAMU, etc.).

Pour accompagner la croissance rapide de MediSafe, Vincent Thillerot, Président-Fondateur, a pu s'appuyer sur un partenaire-clé. « *Société Générale a immédiatement compris la vision que nous avons de notre marché et de nos enjeux, confie-t-il. La banque nous a suivis à une période où beaucoup ne l'auraient pas fait. Elle a su nous accompagner à plusieurs moments décisifs de notre développement, notamment lorsque nous avons dû réévaluer nos espaces et outils de travail afin d'accueillir nos stocks et projets d'avenir.* ».

#### LE SERVICE, PROLONGEMENT NATUREL DE L'OFFRE

Si son cœur de métier reste la conception de kits de premiers secours, MediSafe s'est progressivement ouvert à une deuxième activité : la vente – toujours exclusivement en ligne – de produits de secours, soins, protection et hygiène à destination des entreprises. Extincteurs incendie, défibrillateurs, masques FFP2, gel hydro-alcoolique, oxymètres de pouls : l'ensemble de la gamme distribuée par MediSafe est pensé pour assurer la protection des locaux comme la santé des collaborateurs de tout type d'entreprise, qu'elle soit artisanale ou industrielle, appartenant ou non au secteur médical.

Reste que sur ce sujet majeur de santé publique, beaucoup reste à faire. Ainsi, alors que les accidents du travail concernent en moyenne 35 salariés sur 1000, seuls 20 % des Français sont à l'heure actuelle formés aux gestes qui sauvent. **Le nouveau défi de MediSafe ? Développer une approche de service pour renforcer l'information et la sensibilisation aux gestes de premiers secours.** L'entreprise met aujourd'hui l'accent sur le développement et la diffusion de contenus sur son blog et les réseaux sociaux pour faire connaître au plus grand nombre les gestes de premiers secours. Donnant ainsi une nouvelle dimension à sa mission.

« **Beaucoup d'idées émergent dans le secteur de la santé : lorsqu'elles génèrent autant de développement que MediSafe, elles sont extrêmement stimulantes à soutenir** »

Laëtitia Pendanx,  
Chargée d'Affaires, Société Générale  
Sud-Ouest-Pyrénées



**35**  
COLLABORATEURS



**+ 1 000**  
KITS DE PREMIERS  
SECOURS  
commercialisés

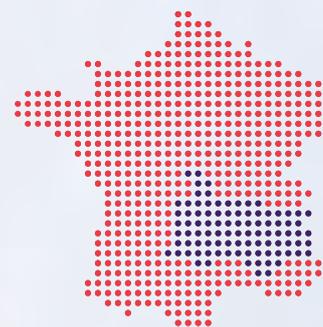


**350 000**  
KITS DISTRIBUÉS  
depuis 2010

En savoir plus :  
[www.medisafe.fr](http://www.medisafe.fr)

## PICTURE ORGANIC CLOTHING

# UN ENGAGEMENT BIO ET ÉTHIQUE POUR UN SUCCÈS INTERNATIONAL



 Auvergne-Rhône-Alpes

**Une amitié construite autour d'une passion, les sports de glisse, et de convictions environnementales fortes. La création d'une marque de vêtements devenue rapidement une référence. Retour sur une réussite mondiale, partie du centre de la France, à Clermont-Ferrand.**

Sportifs de l'extrême, Vincent André, Julien Durant et Jérémy Rochette ont naturellement le goût du risque. Leur défi le plus ambitieux date de 2008, lorsqu'ils décident de lancer une marque de vêtement spécialisée, dans un secteur où les leaders sont fortement implantés, avec une image de haute qualité.

**« La glisse a été inventée aux États-Unis. Notre marque ne pouvait avoir qu'une envergure internationale »**

Vincent André,  
Co-fondateur de Picture Organic Clothing



Et le pari est d'autant plus osé que, pour proposer des équipements capables de résister à des conditions extrêmes, les entrepreneurs choisissent d'opter pour des matières écologiques.

« Lors de notre lancement, aucune marque n'avait un engagement environnemental si fort, rappelle Vincent André. Chez nous, l'écologie est pensée avec une vision à 360° ».

Indispensable, la sélection de matières bio, recyclées ou biosourcées n'est ainsi qu'une étape parmi d'autres. Toute l'activité de l'entreprise est analysée pour limiter l'impact carbone. Du transport des produits à l'amélioration de la performance énergétique, des usines au packaging, Picture ne lésine pas pour atteindre un objectif ambitieux : **une production sans énergies fossiles d'ici 5 ans**. Cet engagement se répercute même sur ses choix immobiliers. La marque a ainsi souhaité que son nouveau siège social porte son ADN environnemental. Faible imperméabilisation des sols, utilisation de matériaux nobles, sourcing à proximité dès que possible... Un bâtiment futuriste de 2 250m<sup>2</sup> a vu le jour au nord de Clermont en 2021, **financé par Société Générale pour 60 %, avec un prêt de 2,2 millions d'euros**.

Le tour de force de Picture, c'est que cet engagement ne se fait pas au détriment de ses ambitions commerciales. Plus de 2 200 références de vêtements sont désormais commercialisées dans 47 pays. **Le chiffre d'affaires dépassait 29 millions d'euros en 2020, dont 60 % réalisés à l'étranger**. Pour son développement hors des frontières, Picture s'appuie là encore sur les solutions de son partenaire Société Générale. C'est notamment le cas de we.trade, la première plate-forme blockchain dédiée au financement du commerce international opérationnel.

« C'est un outil simple à l'usage, très utile pour gérer un taux de change ou mettre en place un Crédoc inversé. Nous nous en servons pour régler nos distributeurs en Italie et en Espagne. C'est l'assurance d'être payé en temps et en heure, ce qui n'est pas un détail ! »

Car si Vincent André est prêt à allonger ses délais pour privilégier des livraisons par bateau, **il sait qu'en matière de paiements, la rapidité et la sécurité sont déterminantes pour le succès de l'entreprise**.

*Picture Organic Clothing est également accompagnée dans son développement par Banque Nuger, entité des Groupes Crédit du Nord et Société Générale.*

« **Le siège social de Picture est à l'image de l'esprit humain des dirigeants, soucieux de leur environnement, alliant fidélité à leur région et ambition internationale** »

Émilie Robin,  
Chargée d'affaires, Société Générale  
Auvergne-Loire



**70**  
**COLLABORATEURS**  
en France



**2 200**  
**RÉFÉRENCES**  
produits



**1 700**  
**POINTS DE VENTE**  
dans 50 pays



**12**  
**FRANCHISES**  
en nom propre  
en France

En savoir plus :  
[www.picture-organic-clothing.com/fr](http://www.picture-organic-clothing.com/fr)

## PROVEPHARM LIFE SOLUTIONS

# PIONNIER DE LA RÉGÉNÉRATION DE MOLÉCULES



Provence-Alpes-Côte d'Azur

**Donner une seconde vie à des molécules. C'est en suivant cette ambition que le Groupe pharmaceutique marseillais Provepharm Life Solutions est parvenu à commercialiser ses produits dans 35 pays dans le monde. Sa stratégie ? Une innovation accélérée couplée à un ambitieux développement externe.**

C'est en 1998 sous le nom de Provence Technologies que l'aventure Provepharm commence. A l'origine du projet, deux amis de lycée, Michel Feraud, et Christophe Baralotto, fraîchement titulaires d'un doctorat de chimie. Les deux hommes partagent une conviction : *« les entreprises doivent porter un message, affirme Michel Feraud. Le nôtre est qu'il existe une troisième voie entre les biotechs et les spécialistes du générique... celle qui consiste à réinventer des molécules aux vertus thérapeutiques ancestrales »*. Le principe ? Revitaliser des molécules existantes, mais souffrant de problématiques de qualité ou d'autorisation.

**« Sans la réactivité de notre partenaire Société Générale, le rachat d'Apollo Pharmaceuticals aurait été impossible »**

Michel Feraud,  
Président-Fondateur de Provepharm

Cette approche a notamment guidé la réinvention d'un remède découvert en 1876, mais depuis interdit pour sa toxicité : le bleu de méthylène. Conservant ses qualités antiseptiques et antioxydantes en éliminant les métaux lourds, Provepharm a créé du bleu de méthylène Provayblue®. Le succès du médicament a permis au groupe de réaliser en 2020 un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros, soit une croissance de 30 % sur un an.

#### INNOVATION ET « E-QUISITION » : AVANCER AU CŒUR DE LA CRISE

Tourné vers l'avenir, Provepharm multiplie les dépôts de brevets et réinvestit 30 % de son chiffre d'affaires dans la recherche. Après avoir, en 2019, investi 9 millions d'euros dans la création d'un site de production à Marseille et racheté Synprosis, un petit laboratoire pharmaceutique de la Seyne-sur-Mer, le Groupe poursuit sa stratégie de développement.

**En pleine crise sanitaire, le Groupe a ainsi racheté en décembre 2020 Apollo Pharmaceuticals**, une entreprise américaine au chiffre d'affaires proche de 10 millions de dollars. Alors que Provepharm disposait déjà d'une filiale à Philadelphie centrée sur les aspects réglementaires, Apollo doit lui apporter une épaisseur commerciale supplémentaire pour attaquer le marché hospitalier américain. Point notable : l'opération est une « e-quisation » – l'achat n'a pas été précédé d'une visite physique.

*« Dans un marché extrêmement compétitif, il nous a fallu prendre une décision rapide, souligne Michel Feraud, Société Générale, en tant que chef de file dans notre pool bancaire, a été un partenaire décisif pour nous permettre de mener à bien cette opération ».*

Cette relation de confiance s'avère également décisive pour permettre à l'entreprise de faire vivre une autre de ses convictions : la nécessité de préserver l'indépendance de son actionariat. A travers une holding, Michel Feraud et Christophe Baralatto disposent ainsi d'un pôle majoritaire, ce qui leur permet de garder le contrôle de l'entreprise, malgré son évolution dans un secteur très consommateur en capitaux. Et malgré des ambitions toujours plus élevées.

**« Chaque étape stratégique du développement de Provepharm renforce notre compréhension des enjeux de ces sociétés innovantes, qui développent de nouvelles techniques thérapeutiques pour l'amélioration de notre santé à tous. Du sens à notre accompagnement ! »**

Marc Bordenave,  
Directeur du Centre d'affaires régional,  
Société Générale Marseille-Toulon



**48,2M €**

**DE CHIFFRE D'AFFAIRES**  
en 2020



**82**

**EMPLOYÉS**  
en France et aux  
Etats-Unis



présent dans

**35**  
**PAYS**

En savoir plus :  
[www.provepharm.com](http://www.provepharm.com)

## SAINT-ANDRÉ PLASTIQUE

# INVENTER LES EMBALLAGES DE DEMAIN



Normandie

**Saint-André Plastique produit depuis près de 50 ans des emballages pour l'industrie agro-alimentaire. Toujours ancrée dans le territoire normand, l'entreprise familiale mène aujourd'hui une profonde transformation pour relever son défi le plus ambitieux : réussir le virage de la transition écologique.**

En 1973, au cœur de la Manche, les parents des dirigeants actuels, Fabienne et Mathias Lebreton, créent Saint-André Plastique (S.A.P.), société spécialisée dans la production d'emballages. Principalement destinés à l'industrie agro-alimentaire, les produits distribués par l'entreprise sont pensés pour améliorer la conservation des aliments, leur durée de vie, leurs qualités nutritionnelles ou encore faciliter leur cuisson. Pour répondre toujours plus précisément aux attentes de ses clients français et internationaux, S.A.P. développe sa maîtrise de l'ensemble de la chaîne de fabrication : de l'extrusion jusqu'à la transformation (en sachets, films, operculage), en passant par la perforation et le graphisme aux couleurs des marques de ses clients (photogravure et impression).

**« Notre objectif d'ici 2025 est de proposer à l'ensemble de nos clients des produits uniquement recyclables, pour les emballages plastiques comme papier »**

Fabienne Lebreton,  
Présidente de Saint-André Plastique



Près de 50 ans après sa création, le Groupe reste installé à l'entrée du bourg de Saint-André-de-l'Epine et emploie 170 salariés, tous domiciliés à moins de 30 kilomètres du site de production.

#### L'INNOVATION AU SERVICE DE L'ENVIRONNEMENT

Les dirigeants de Saint-André Plastique ont toujours placé l'innovation au cœur de leur stratégie de croissance. S'appuyant en interne sur sa cellule R&D, l'entreprise est notamment en mesure de développer des solutions présentant une technicité élevée.

En phase avec son temps, dès 2007, S.A.P. s'engage activement dans une démarche de développement durable. Depuis, **l'entreprise n'a de cesse de faire évoluer ses métiers pour répondre aux nouvelles exigences environnementales. Comment ? En mettant l'accent sur le développement d'emballages biosourcés, compostables ou recyclables, afin de contribuer à une industrie du plastique plus vertueuse.** « *Inventer les emballages de demain, c'est notre défi au quotidien, résume ainsi Fabienne Lebreton. Je crois aux matériaux recyclables car nous sommes dans un schéma de boucle vertueuse* ».

Pour tenir ses ambitieux engagements, le Groupe tout entier a su se transformer en profondeur : changement des méthodes de travail, adaptation de l'outil industriel, orientation de la R&D vers la recherche de nouveaux matériaux durables, etc. Ces efforts ont notamment permis à Saint-André Plastique d'obtenir récemment la certification ISCC Plus, garantissant pour l'utilisation de matière issues du recyclage, que la traçabilité est assurée de la collecte des matières premières jusqu'au process de transformation.

Une nouvelle étape est franchie en 2021 : l'entreprise double la superficie de son site de production afin de pouvoir accueillir les équipements nécessaires à la production des nouveaux matériaux mis au point. « *Pour ces travaux d'agrandissement initiés en 2017, comme pour les autres étapes clefs de notre croissance, nous avons pu compter sur Société Générale, un partenaire important pour notre entreprise depuis 25 ans* », confie la Présidente de l'entreprise.

« **Saint-André Plastique souhaitait adapter son outil industriel pour prendre le virage de la transition écologique et améliorer la qualité de vie de ses collaborateurs au travail. C'est notre raison d'être d'accompagner ces clients qui partagent nos valeurs** »

Elodie Renouf,  
Chargée d'affaires, Société Générale  
Bretagne Basse-Normandie



**170**  
COLLABORATEURS À  
TEMPS PLEIN



**14 000** m<sup>2</sup>  
SURFACE DU SITE DE  
PRODUCTION DEMAIN



**32M €**  
DE CHIFFRE  
D'AFFAIRES  
dont 22 % à l'export  
en 2021

En savoir plus :  
[www.saintandreplastique.fr](http://www.saintandreplastique.fr)

## SOURCES ALMA

# L'EMBOUTEILLEUR DEVENU LEADER DU RECYCLAGE EN EUROPE



Normandie

**N°1 en France sur le marché des eaux plates en bouteille, Sources ALMA est animée depuis 70 ans par une soif d'innovation intacte. L'entreprise a ainsi inauguré fin 2021 le premier site européen réunissant des activités d'embouteillage et de recyclage de bouteilles.**

Sources ALMA (Roxane jusqu'en 2019) développe depuis 1954 une expertise reconnue dans l'embouteillage des eaux et boissons sans alcool. Après avoir acquis plusieurs marques à forte notoriété au cours des années 1990, l'entreprise familiale française se hisse dans le trio de tête du marché de l'eau embouteillée en Europe et se déploie rapidement à l'international. Elle est actuellement à la tête de plus de 40 sites d'embouteillage sur le continent et commercialise en marque propre et sous marques de distributeurs.

**« Notre ADN, c'est l'innovation et la mise en place de nouveaux produits sur le marché, dans une démarche d'amélioration continue de leur qualité, en intégrant, avant tout, la dimension RSE »**

Luc Baeyens,  
Directeur Général de Sources ALMA

## LE GOÛT DES GRANDES PREMIÈRES

Depuis plus de 70 ans, Sources ALMA, n°1 en France grâce à Cristaline, l'eau en bouteille la plus consommée du pays, n'a eu de cesse d'innover afin de répondre aux besoins des consommateurs avec des produits accessibles à tous. Première société, dès 1982, à embouteiller des boissons plates de manière aseptique, elle est également la première à créer en 2016 un bouchon attaché à sa bouteille – une innovation mondiale qui deviendra une obligation légale européenne en 2024 !

### UN SITE « DE LA BOUTEILLE À LA BOUTEILLE »

Ces dernières années, les efforts d'innovation et d'anticipation de Sources ALMA se concentrent sur un objectif prioritaire : limiter l'impact de son activité sur l'environnement. C'est le sens de la création en 2009 d'un premier site de recyclage de PET (polyéthylène téréphtalate) dans le Nord de la France puis, fin 2021, en Auvergne. En 2015, l'EcoBox, la première machine de collecte de bouteilles vides en plastique est installée sur le parking d'une grande surface. 160 EcoBox existent aujourd'hui, facilitant la généralisation du tri chez les usagers.

**Engagée pleinement sur la voie du recyclage, l'entreprise propose par ailleurs depuis 25 ans la bouteille la plus légère du marché, à moins de 20 centimes la bouteille.** L'injection de 40 millions d'euros en 2021 sur son site de Saint-Yorre et d'un montant similaire dans une nouvelle usine en Belgique lui permet désormais de franchir une étape supplémentaire. Le site de l'Allier devient ainsi le premier en Europe à réunir des activités de recyclage et de production d'emballage et d'embouteillage. Prochain objectif ? Doubler dès 2022 ses capacités de production, en augmentant le taux d'incorporation de PET dans ses bouteilles – déjà 100 % pour les eaux minérales St-Yorre et Vichy Célestins.

Aux côtés de Sources ALMA depuis 1953, « *Société Générale est d'abord un partenaire, confie Luc Baeyens, son Directeur Général, qui a su être présent dans les bons comme dans les mauvais moments. En 1977, lorsque nous avons failli déposer le bilan, Société Générale a été la seule banque à nous soutenir ! Sans elle, nous ne serions pas ce que nous sommes aujourd'hui* ».

« **Société Générale est fière d'accompagner Sources Alma dans ses activités autour d'un élément essentiel à l'humanité : l'eau. Nous avons vu grandir cette société, devenue un acteur de référence, engagé sur les sujets environnementaux et sociétaux. Être son partenaire est pour nous une source de motivation intarissable** »

Caroline Delaunay,  
Chargée d'affaires, Société Générale  
Bretagne-Normandie



**45**  
SITES



**70**  
PAYS



**+30**  
MARQUES



**+2 000**  
COLLABORATEURS

En savoir plus :  
[www.sources-alma.com](http://www.sources-alma.com)

**UMIAMI**

# PIONNIER DES ALTERNATIVES VÉGÉTALES À LA VIANDE ET AU POISSON



 Hauts-de-France

**Portée par trois jeunes entrepreneurs engagés, la start-up française Umiامي s'apprête à révolutionner le marché des alternatives végétales à la viande et au poisson. Son secret : un procédé technologique révolutionnaire capable de recréer la texture animale, pour un plaisir gustatif sans équivalent.**

D'abord simple projet étudiant à l'école Centrale, Umiامي a été lancé avec le soutien d'AgroParisTech et de l'Université Technique de Munich (TUM). À l'origine de l'aventure entrepreneuriale, un trio de jeunes diplômés : Tristan Maurel (Centrale Paris-Essec, CEO), Martin Habfast (HEC-TUM, Directeur commercial) et Hugo Dupuis (AgroParisTech, Directeur technique). Investis dans les causes écologique et animale, les fondateurs ont pour ambition de commercialiser des alternatives végétales à la viande et au poisson. Le tout, sans renoncer au plaisir gustatif et aux qualités nutritionnelles des aliments.

**« Umiامي est la première société au monde capable d'imiter la texture de grands filets de viande et de poisson grâce à une technologie développée en interne et brevetée »**

Tristan Maurel,  
CEO et Co-fondateur d'Umiامي

Pour se faire une place sur le marché en plein essor des substituts aux protéines animales, **Umiami a développé et breveté une technologie qui est la première à permettre de reproduire la texture de morceaux de viande ou de poisson entiers : l'umisation.** En effet, jusqu'alors, les alternatives se limitaient à des petites pièces de type aiguillettes ou à des textures hachées. Autre avantage de poids face à la concurrence : le faible nombre d'ingrédients utilisés – une dizaine, contre une quarantaine ailleurs – grâce à un processus de production capable de préserver la saveur des aliments sans nécessiter l'ajout d'agents de texture artificiels.

#### LANCEMENT D'UN SITE PILOTE DÉBUT 2022

**La prouesse a su convaincre de nombreux investisseurs qui, ensemble, ont apporté 1,5 million d'euros. Un financement de 800 000 euros en dette, accordé par Bpifrance (500 000 euros), Société Générale et le CIC, portent le total à 2,3 millions d'euros.** Réalisé en juillet 2021, ce financement d'amorçage va permettre à la start-up de concrétiser ses hautes ambitions. La priorité ? Réussir son passage à l'échelle industrielle via le recrutement de chercheurs et d'ingénieurs spécialisés dans l'industrialisation avant, dans un deuxième temps, de diversifier sa gamme de produits.

**Avec un budget Recherche & Développement (R&D) de 5 millions d'euros pour les deux prochaines années, la société prévoit de faire passer son effectif de 8 à 35 personnes** et d'ouvrir début 2022 son premier site pilote en Ile-de-France. Le démarrage de la production industrielle est attendu pour juin 2023. Pour tenir ce rythme de croissance extrêmement rapide, Umiami a pu s'appuyer sur Société Générale aux différents stades de l'aventure. « *Société Générale est intervenue à chaque moment clé de l'histoire d'Umiami : en phase d'amorçage pour financer le lancement de la recherche, puis en phase de développement pour l'achat d'équipements pour nos laboratoires* », souligne Tristan Maurel. Soit les grands débuts d'une histoire qui ne demande qu'à s'écrire.

« **Nous sommes fiers d'accompagner depuis sa création Umiami, une start-up à l'origine d'un processus unique et particulièrement novateur, sur un marché à fort potentiel de croissance** »

Vincent Fernez,  
Chargé d'affaires, Société Générale  
Hauts-de-France Sud



**2020**

année de création



**2,3M €**

de financement  
d'amorçage



**2022**

année de création d'un  
site pilote

En savoir plus :  
[www.umiami.com](http://www.umiami.com)

# DES CENTRES D'AFFAIRES AU SERVICE DES ENTREPRISES ET DE LEUR DIRIGEANT SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE <sup>1/2</sup>

---

## AGENCES ENTREPRISES PARISIENNES

### Défense Etoile Entreprises

**Directeur** : Patrick Blas  
Tour D2 – 17 Bis, place des Reflets, 92400 Courbevoie  
01.46.96.57.01  
patrick.blas@socgen.com

### Paris Centre Entreprises

**Directeur** : Dan Levy  
132, rue Réaumur 75002 Paris  
01.42.79.59.10  
dan.levy@socgen.com

---

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - ILE-DE-FRANCE NORD

### Hauts-de-Seine Nord

– Courbevoie et Neuilly-sur-Seine

**Directrice** : Sophie Denouël  
3, place de Saverne 92400 Courbevoie  
01.49.97.57.00  
sophie.denouel@socgen.com

### Ile-de-France Nord-Est

– Chessy, Saint-Denis, Roissy et Villepinte

**Directeur** : Franck Chambon  
39-47 boulevard Ornano, 93200 Saint-Denis  
01.49.33.57.01  
franck.chambon@socgen.com

### Ile-de-France Nord-Ouest

– Cergy et Poissy

**Directrice** : Houria Chaiblaïne  
Campus Saint-Christophe - 10, avenue de l'entreprise -  
bâtiment Edison IV- 95000 Cergy-Pontoise  
01.34.20.77.60  
houria.chaiblaïne@socgen.com

### Paris Rive Droite

**Directeur** : Yves Drevet  
36-38, rue de Saint Petersburg, 75008 Paris  
01.44.76.57.10  
emmanuelle.gourevitch@socgen.com

---

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - ILE-DE-FRANCE SUD

### Ile-de-France Sud-Est

– Melun, Rungis et Vincennes

**Directeur** : Michel Le Boudec  
8, cours Louis Lumière 94306 Vincennes  
01.53.99.57.26  
michel.le-boudec@socgen.com

### Paris Champs-Élysées

**Directeur** : Frédéric Chauvin  
91, avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris  
01.53.67.57.33  
frederic.chauvin@socgen.com

### Ile-de-France Sud-Ouest

– Boulogne, Massy-Palaiseau et Saint Quentin

**Directeur** : Philippe Guinault  
130, rue de Silly, 92100 Boulogne-Billancourt  
01.55.60.27.87  
philippe.guinault@socgen.com

### Paris Rive Gauche

**Directeur** : Jean-Eric Auberger  
10, rue Thénard, 75005 Paris  
01.53.63.57.01  
jean-eric.auberger@socgen.com

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - BORDEAUX

### Gironde Lot-et-Garonne

– Agen et Bordeaux

-  **Directeur** : Christian Larribe
-  140, rue des Terres de Bordes, 33000 Bordeaux
-  05.56.49.98.00
-  christian.larribe@socgen.com

### Poitou-Charente Limousin

– Brive, Cognac, La Rochelle, Niort et Poitiers

-  **Directeur** : Franck Dedieu
-  28 rue Annet Segeron, 86580 Biard
-  05.49.11.07.20
-  franck.dedieu@socgen.com

### Midi-Pyrénées

– Albi et Toulouse

-  **Directeur** : Jérôme Lhoste
-  224, rue Carmin, 31676 Labège
-  05.61.39.58.00
-  jerome.lhoste@socgen.com

### Sud-Ouest Pyrénées

– Bayonne, Pau et Tarbes

-  **Directeur** : Guillaume Loulière
-  26, rue du 49ème Régiment d'Infanterie, 64 100 Bayonne
-  05.59.58.83.52
-  guillaume.louliere@socgen.com

---

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - LILLE

### Hauts-de-France Sud

– Amiens, Beauvais, Compiègne et Saint-Quentin

-  **Directeur** : Stephan Boyer
-  2, rue Magenta, 60200 Compiègne
-  03.44.23.93.11
-  stephan.boyer@socgen.com

### Seine-Normandie

– Dieppe, Evreux, Le Havre et Rouen

-  **Directeur** : Edouard Giry-Deloison
-  97, boulevard de l'Europe, 76176 Rouen
-  02.35.52.58.01
-  edouard.giry-deloison@socgen.com

### Nord de France

– Arras, Boulogne, Dunkerque, Lille et Valenciennes

-  **Directeur** : Louis Le Boulc'h
-  27/35, rue de Tournai, 59020 Lille
-  03.20.13.57.00
-  louis.le-boulch@socgen.com

---

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - LYON

### Grand-Rhône

– Lyon, Mâcon et Villefranche

-  **Directeur** : Philippe Dewevre
-  74, avenue Tony Garnier, 69007 Lyon
-  04.37.94.58.09
-  laetitia.chene@socgen.com

### Auvergne-Loire

– Aurillac, Clermont-Ferrand, Le Puy en Velay, Moulins, Montluçon, Roanne, Saint-Etienne et Vichy

-  **Directeur** : Julien Vibes
-  15, rue Jean Claret, 63000 Clermont Ferrand
-  04.73.44.57.02
-  julien.vibes@socgen.com

### Isère-Drôme-Ardèche

– Grenoble, Montélimar et Valence

-  **Directeur** : Pierre Charlier
-  22, avenue Doyen Louis Weil, 38000 Grenoble
-  04.76.19.60.01
-  pierre.a.charlier@socgen.com

### Pays de Savoie-Léman

– Annecy, Annemasse, Chambéry et Cluses

-  **Directrice** : Nathalie Corona
-  9, bis rue Royale, 74000 Annecy
-  04.50.33.57.01
-  nathalie.corona@socgen.com

# DES CENTRES D'AFFAIRES AU SERVICE DES ENTREPRISES ET DE LEUR DIRIGEANT SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE <sup>2/2</sup>

---

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - MARSEILLE

### Corse - Ajaccio

**Directeur** : Thierry Derollepot  
4, rue Sergent Casalonga, 20000 Ajaccio  
04.95.51.57.01  
thierry.derollepot@socgen.com

### Côte d'Azur Est-Var

– Nice, Saint-Raphaël

**Directrice** : Laurence Dupire  
455, promenade des Anglais, 06200 Nice  
04.92.17.59.10  
laurence.dupire@socgen.com

### Marseille-Toulon

**Directeur** : Marc Bordenave  
467, avenue du Prado, 13271 Marseille  
04.91.13.58.58  
marc.bordenave@socgen.com

### Corse - Bastia

**Directrice** : Corinne Leccia  
1, rue Juge Falcone, Le Forum du Fango, 20297 Bastia  
04.95.51.57.00  
corinne.leccia@socgen.com

### Golfe du Lion

– Béziers, Montpellier, Nîmes et Perpignan

**Directeur** : Philippe Ravier  
11, boulevard Sarraïl, 34061 Montpellier  
04.67.91.60.01  
philippe.ravier@socgen.com

### Provence

– Aix-en-Provence et Avignon

**Directeur** : Didier Martignoni  
1, rue Mahatma Gandhi, 13090 Aix en Provence  
05.42.23.77.77  
didier.martignoni@socgen.com

---

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - RENNES

### Bretagne-Normandie

– Brest, Caen, Lorient, Quimper, Rennes, Saint-Lô et Vannes

**Directeur** : Philippe Gras  
38B, rue de Rennes, 35510 Cesson-Sévigné  
02.99.86.07.52  
philippe.gras@socgen.com

### Loire-Anjou-Vendée

– Cholet, La Roche-Sur-Yon, Nantes et Saint-Nazaire

**Directeur** : Patrice Prilleux  
32, rue du Champ de Tir, 44300 Nantes  
02.40.12.57.01  
patrice.prilleux@socgen.com

### Centre-Val-de-Loire & Sarthe

– Bourges, Le Mans, Orléans et Tours

**Directeur** : Stéphane Trideau  
14, avenue des Droits de L'Homme, 45000 Orléans  
02.38.79.53.00  
stephane.trideau@socgen.com

## DÉLÉGATION RÉGIONALE - STRASBOURG

### Alsace-Lorraine

– Metz, Mulhouse, Nancy et Strasbourg

 **Directeur** : Olivier Bonnefond  
 255, route de Mittelhausbergen, 67200 Strasbourg  
 03.88.13.57.01  
 olivier.bonnefond@socgen.com

### Bourgogne Franche-Comté

– Auxerre, Besançon, Chalon-sur-Saône et Dijon

 **Directeur** : Jérôme Kazic  
 11, rond-point de la Nation, 21000 Dijon  
 03.80.77.57.60  
 jerome.kazic@socgen.com

### Champagne-Ardenne

– Reims et Troyes

 **Directrice** : Gaëlle Lejoux  
 4, rue Pierre Hadot, Immeuble Clairmarix,  
51100 Reims  
 03.26.35.58.33  
 geraldine.voirin@socgen.com

---

**Direction de la communication**

Banque de détail - Société Générale en France

**Conception et rédaction**

Société Générale et The Editorialist

**Crédits photo**

- Babilou : Adobe Stock
- Biose Industrie : Adobe Stock
- Belco : © Michael Burrows
- Bougies De Charroux : © Nengh Phanthet
- Delanchy : © Delanchy
- Desmarez : Adobe Stock
- Diager : Adobe Stock
- Dupessey&Co : © Dupessey&Co
- Groupe Cheval : Adobe Stock
- Groupe Devillé : Adobe Stock
- La Foir'fouille : Adobe Stock
- Innovafeed : Adobe Stock
- Knot : © Mariia Litvinova
- Le Rafidin : © Laura Stanley
- M2i Life Sciences : Adobe Stock
- Medisafe : Adobe Stock
- Picture Organic Clothing : © Riot House Production, Jean-Charles Belmont
- Provephram Life Solutions : © Provephram
- Saint-André Plastique : © Saint-André Plastique
- Sources Alma : © Sources Alma
- Umiami : © Alexia Raynaud

**SOCIÉTÉ GÉNÉRALE**

Tours Société Générale – 75886 Cedex 18  
Siège social – 29, bd Hausmann – 75009 Paris  
Téléphone : +33 (0)1 42 14 20 00

Société anonyme fondée en 1864  
Capital en euros au 1<sup>er</sup> février 2022 : 1 046 405 540 euros  
552 120 222 RCS Paris

**Impression et diffusion**

SG Publishing Services / Services Imprimés et Logistique / Référence A725534



RUGBY  
WORLD CUP  
FRANCE 2023

PARTENAIRE  
MAJEUR

# “INVENTER LES EMBALLAGES DE DEMAIN, C’EST NOTRE DÉFI AU QUOTIDIEN”

FABIENNE LEBRETON, présidente de SAINT-ANDRÉ PLASTIQUE, entreprise d’emballages alimentaires à Saint-André-de-l’Épine (Manche), investit en Recherche & Développement pour proposer de nouveaux emballages biosourcés, recyclés et recyclables. Société Générale l’accompagne depuis 25 ans dans son évolution.



DÉCOUVREZ  
SON HISTOIRE  
EN VIDÉO

## C’EST VOUS L’AVENIR



SOCIÉTÉ  
GÉNÉRALE

# À TRÈS BIENTÔT

---

## SUR INTERNET

[entreprises.societegenerale.fr](http://entreprises.societegenerale.fr)

## SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



## DANS NOS AGENCES ET NOS CENTRES D'AFFAIRES

750 chargés d'affaires entreprises  
vous accompagnent

## AU SEIN DU DISPOSITIF SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ENTREPRENEURS

150 experts en banque d'investissement et  
de financement, banque privée et stratégie  
immobilière d'entreprise