

# BOOK CANDIDATS

CRISALIDE INDUSTRIE

#01 | PROMO 2017-2018

 [crisalide-industrie.bzh](http://crisalide-industrie.bzh)

 [@CrisalideIndus](https://twitter.com/CrisalideIndus)

 [crisalideindustrie](https://www.linkedin.com/company/crisalideindustrie)

**BREIZHFAB**  
L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

*créativ*

 **CCI Innovation  
Bretagne**

# Un dispositif | partenarial

UN PARCOURS ORGANISÉ PAR :



en étroite collaboration avec :



Inscrit dans :



## ILS NOUS SOUTIENNENT



## ILS SE SONT ENGAGÉS À NOS CÔTÉS



# Un parcours | sur-mesure

Crisalide Industrie stimule et accompagne des projets innovants de Petites et Moyennes Industries (PMI) bretonnes. Véritable programme sur-mesure, il a pour objectif d'accélérer la diversification et l'émergence de nouveaux *business models* pour soutenir le développement de l'actif et de l'emploi industriels en Bretagne.

## PARTICIPER AU PARCOURS

*Pour les entreprises industrielles bretonnes, avec un projet de diversification, d'accélération de leur marché, d'évolution de leur modèle économique vers plus de services, etc.*



### ÊTRE ACCOMPAGNÉ POUR CLARIFIER VOTRE STRATÉGIE

- Définir et formuler, avec vous, votre stratégie de développement
- Élaborer votre feuille de route
- Mettre en œuvre votre projet



### CHALLENGER VOTRE PROJET

- Ateliers collectifs et préparation au pitch
- Présentation devant un jury d'experts qui sélectionne les lauréats



### ACCÉDER À UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES ET DE SAVOIR-FAIRE

- Mises en relation qualifiées et adaptées à votre projet (financements, partenariats, etc.)
- Une veille sur les transitions de l'industrie (newsletter mensuelle et Twitter)

## ÊTRE LAURÉAT



### CÉRÉMONIE DE REMISE DES TROPHÉES

Présentation sur scène, mises en relation qualifiées

### VALORISATION DE VOTRE PROJET

Book, site Internet, réseaux sociaux et retombées presse



### ACCÉLÉRER AVEC BREIZH FAB

Mettre en œuvre votre projet grâce aux défis sur-mesure Breizh Fab (*jusqu'à 10 jours de conseils d'experts mobilisables*)

**BREIZHFAB**  
L'INDUSTRIE AMBITIEUSE



## DIVERSIFIER SES MARCHÉS

### Valoriser ses actifs matériels et humains pour conquérir de nouveaux marchés

Les savoir-faire acquis sur ses marchés historiques peuvent s'avérer pertinents pour conquérir de nouveaux marchés en croissance. Ces stratégies de diversification visent le croisement des filières en réponse à des marchés en mutation comme ceux de la mobilité ou de la transition énergétique. L'objectif est de mettre à profit ses actifs industriels forts et différenciants pour construire des stratégies offensives et développer une offre nouvelle adaptée aux marchés en croissance.



## PASSER DU PRODUIT AUX SERVICES

### Transformer son modèle économique vers plus de valeur « services »

Acheter les usages plutôt que les produits portant ces usages est une demande croissante des marchés. Ces approches servicielles à forte valeur ajoutée sont susceptibles de mieux répondre aux besoins des clients, de les fidéliser et de générer plus de marge. L'économie de la fonctionnalité est aussi une réponse à l'enjeu de transition écologique par une utilisation des ressources au juste nécessaire. Ces évolutions nécessitent de nouvelles approches de conception produits, d'intégration des potentialités du numérique, de conception et de vente de services.



## GAGNER ENSEMBLE

### Développer de nouveaux modèles collaboratifs

La difficulté à maîtriser l'ensemble des chaînes de valeur, la nécessité de mettre des produits/services rapidement sur le marché, ou encore la baisse des disponibilités des ressources financières rendent de plus en plus pertinents des modèles collectifs de production et de commercialisation. Associer plusieurs acteurs aux savoir-faire complémentaires, qu'ils soient technologiques, industriels, commerciaux, voire d'expérimentations avec des territoires, permet de répondre à ces enjeux. Être capable de travailler collectivement et de manière agile dans ces chaînes de valeurs et de partager des avantages compétitifs co-crésés est un levier de valorisation de son actif industriel.



## JOUER LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

### Miser sur de nouveaux actifs technologiques et industriels pour se différencier et se développer

Les nouveaux procédés de production, les nouveaux matériaux, les technologies digitales sont susceptibles de générer de nouveaux espaces de jeux pour les entreprises industrielles et d'apporter une nouvelle valeur client. Repérer et intégrer ces nouvelles technologies peut générer des ruptures en termes d'avantages compétitifs et de différenciation, susceptibles d'apporter des réponses nouvelles pour les clients, sources d'accélération du développement.

La Bretagne a toujours été une terre industrielle et elle doit le rester ! C'est la volonté affirmée par la Région Bretagne, l'État et les partenaires CETIM, UIMM Bretagne, CCI Bretagne, Institut Maupertuis, FIM et PlastiOuest, à travers Breizh Fab. Agissant comme un accélérateur de l'industrie bretonne, Breizh Fab se traduit par un ensemble de mesures destinées à aider les entreprises à prendre le train des mutations technologiques, organisationnelles et environnementales en cours.

Breizh Fab répond à **3 ENJEUX**

- Enjeu N°1  
**ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION DU SECTEUR INDUSTRIEL BRETON**
- Enjeu N°2  
**RENFORCER LES SYNERGIES ENTRE LES INDUSTRIELS, LES ACTEURS ÉCONOMIQUES ET LES POLITIQUES**
- Enjeu N°3  
**FAIRE RAYONNER LA BRETAGNE INDUSTRIELLE**

En proposant **UN ENSEMBLE DE MESURES**

- ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS VOS PROJETS**  
Bénéficier de solutions adaptées à votre besoin
- ACCÉLÉRER VOTRE DÉVELOPPEMENT**  
Challenger votre projet innovant
- ANTICIPER LES MUTATIONS**  
Adopter une démarche prospective
- DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS**  
Participer au dynamisme industriel régional

ET AUSSI...

**VALORISER VOS ACTIONS ET PARTAGER VOTRE EXPÉRIENCE SUR LE SITE INTERNET**

[www.breizh-fab.bzh](http://www.breizh-fab.bzh)  
#BreizhFab

Aux **PME BRETONNES**

des secteurs de la **MÉTALLURGIE/ MÉCANIQUE**, de la **PLASTURGIE** et autres entreprises de production industrielle

dont l'effectif est strictement inférieur à **250 PERSONNES**

au chiffre d'affaires annuel n'excédant pas **50 MILLIONS D'€**

qui souhaitent

- RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ DE LEUR ENTREPRISE
- MODERNISER LEURS OUTILS PRODUCTIFS
- DÉVELOPPER DU BUSINESS
- ANTICIPER LES MUTATIONS DE L'ÉCOSYSTÈME
- FAIRE AVANCER UN PROJET
- SOLLICITER UN ŒIL EXPERT DANS UN DOMAINE SPÉCIFIQUE
- ATTIRER ET GARDER LES TALENTS

Une dynamique



Soutenue par





## 17

entreprises candidates réparties sur l'ensemble de la Bretagne



## 29

ans d'âge moyen (de 2 à 97 ans !)



## 411

emplois en Bretagne



## 613

emplois potentiels en 2020 (+ 202)



## 63 %

à l'international



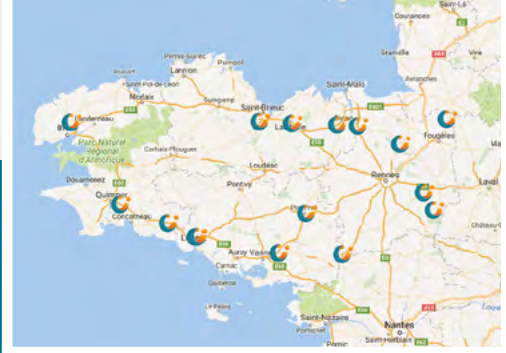
## 54 M€

de chiffre d'affaires



## 92 M€

de chiffre d'affaires potentiel en 2020 (+ 39 M€)



## LES ÉCHOS DU JURY

« Ce que je retiens, c'est la qualité des projets et la capacité des dirigeants à remettre leur modèle économique en question. »

Damien LAURENT, BPGO

« Je suis impressionnée par l'enthousiasme et le volontarisme des dirigeants. Il y a de belles histoires et de beaux projets. »

Anne PRIGENT, Conseil Régional de Bretagne

« C'est rafraîchissant ! Les savoir-faire présents en Bretagne sont incroyables. Les projets sont ambitieux, c'est très rassurant pour notre territoire. »

Franck CUSSET, Président du jury « Diversification et Développement »

<b>DÉVELOPPEMENT</b>	ADÉOS	p. 8
	AMPROLYS LAB	p. 12
	ARCANNE	p. 16
	MAILLARD & MAILLARD	p. 22
	ORHAND	p. 30
	TURBIWATT	p. 36

---

<b>DIVERSIFICATION</b>	AMI (ASSISTANCE MOULES INJECTION)	p. 10
	AZ MÉTAL	p. 18
	HEOL COMPOSITES	p. 20
	ODC INDUSTRIES	p. 28
	SECMA CABON	p. 34

---

<b>BUSINESS MODELS INNOVANTS / SERVICES</b>	AMZAIR INDUSTRIE	p. 14
	N2C	p. 24
	OCÈNE	p. 26
	PROTEC INDUSTRIES	p. 32
	WEST-ARC	p. 38

« Nous avons vu un panel d'entreprises significatives de notre territoire, des différentes filières (agri/agro, métallurgie, santé, mer), avec des enjeux à l'international, des technologies, des industries traditionnelles qui se transforment comme le granit, c'est très intéressant. »

Jean-François ESNÉE, BMC Consultants

« C'est toujours formateur de découvrir des entreprises et des chefs d'entreprises. La mutation des PME est une réalité, parfaitement illustrée par les dirigeants rencontrés qui mènent une véritable réflexion et remise en cause de leur modèle. »

Michel MENNY, Président du jury « Business Models innovants / Services »



**Jacques FRANÇOIS**  
PDG

02 99 71 03 40  
jacques@adeos.fr  
Redon (35)

## ACTIVITÉ

Conception et fabrication d'une gamme de produits propres à base de tôlerie pour les activités suivantes :

- Équipements métalliques pour les postes de transformation électrique (porte et ventilation pour le secteur électrique HTA/BT)
- Équipements de sécurisation des installations électriques (armoires sécurisées, postes maçonnés en immeuble)

Fabricant et fournisseur agréé ENEDIS, labellisé « Produit en Bretagne »

## MARCHÉS

- Équipements postes de transformation (dont export)
- Collectivités
- Bâtiment



2001

Année de création



37

Effectif 2017



4,8 M€

Chiffre d'affaires 2017

« *L'enjeu stratégique prioritaire pour ADÉOS est la réussite de son développement à l'international, en Afrique. Les enjeux mondiaux de distribution électriques sont énormes ; l'électrification est une composante géopolitique essentielle à l'équilibre mondial.* »



## AMBITION

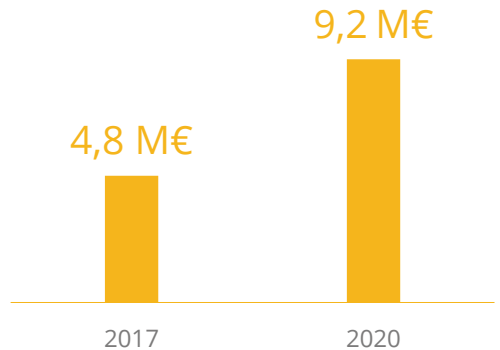
- Devenir constructeur de poste de transformation HTA/BT pour le marché africain et ainsi participer à l'intensification de l'électrification de tous les territoires



## PROJETS

- Développement de l'activité « poste de transformation » à l'international *via* des filiales créées en Afrique
- Développement de l'entreprise française
- Financement de la croissance à l'international

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



# AMI Assistance Moules Injection

[www.assistance-moules-injection.com](http://www.assistance-moules-injection.com)



**Marie-Hélène JÉGOUIC • Julien JÉGOUIC**

Dirigeante • Responsable technique

02 97 81 40 22

[j.jegouic@ami-moules.com](mailto:j.jegouic@ami-moules.com)

Caudan (56)

## ACTIVITÉ

- Étude, réalisation, réparation et mise au point d'outillage pour l'injection des plastiques
- Usinage de très haute précision

## MARCHÉS

- Plasturgie (réparation moules et création moules neufs)
- Horlogerie, médical, cosmétique, lighting, etc. (usinage très haute précision)



2004

Année de création



10

Effectif 2017



0,9 M€

Chiffre d'affaires 2017



*Expertise, haute précision et extrême réactivité. Leader de la réparation et modification de moules métalliques. En 14 ans, plus de 6 000 outillages sont passés par notre atelier.*





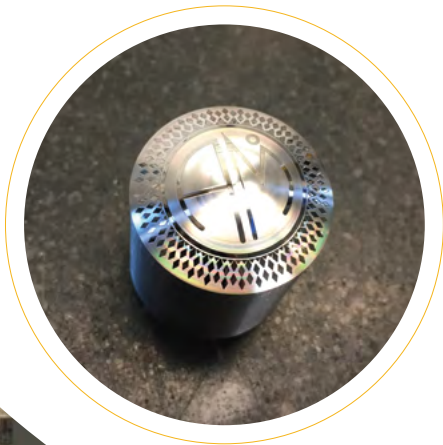
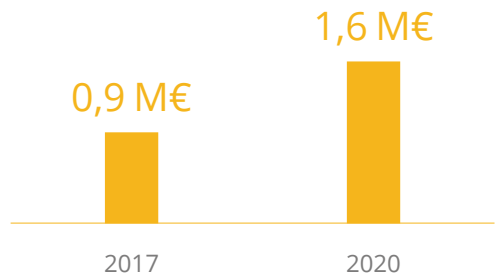
## AMBITION

- Renforcer la position de leader sur la rénovation de moules au niveau national
- Diversifier l'activité suivant 2 axes : conception de moules neufs techniques et usinage haute précision
- Développer une offre de services « moules » (cycle de vie)
- 2,5 M€ de CA à 5 ans

## PROJETS

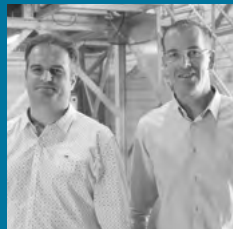
- Développer l'offre « moules neufs techniques » à partir des références en rénovation
- Développer un positionnement service moules (Neuf-Mise Au Point-Adaptation-Rénovation)
- Diversifier l'activité sur de nouveaux marchés avec l'usinage très haute précision (horlogerie, médical, cosmétique, lighting, connectique et automobile)
- Diversifier l'activité rénovation sur le marché « outils spéciaux »

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



# Amprolys Lab

www.amprolys.com



**Rémy CHÉREL • Christophe TANGUY**

Fondateur • Associé

06 42 30 50 16

christophe.tanguy@amprolys.com

Louvigné-de-bais (35)

## ACTIVITÉ

- Conception, fabrication et commercialisation en B2B de solutions naturelles innovantes pour l'agriculture favorisant la vie microbienne des écosystèmes : animaux, sols, effluents, plantes
- R&D chimie verte
- Services

## MARCHÉS

- Élevage
- Culture
- Maraîchage



2016

Année de création



4

Effectif 2017



0,5 M€

Chiffre d'affaires 2017

« Amprolys Lab fait de la phytothérapie "augmentée"! Nos solutions d'actifs de plantes et d'huiles essentielles stimulent la vie microbienne du sol ou de l'intestin de l'animal limitant ainsi les pathologies. »

« Nous vivons une transition agro-écologique, l'agriculture sans chimie et sans résidus, c'est l'avenir. Libérons l'essentiel des plantes. »

## AMBITION

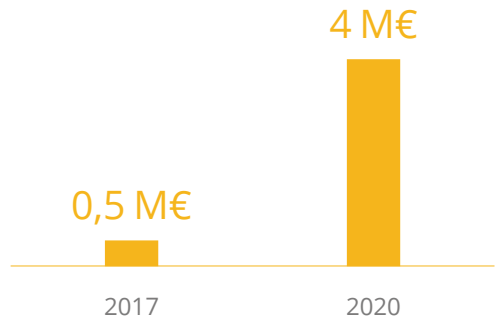
- Devenir un acteur de référence des alternatives naturelles à la chimie en agriculture
- 50 % du CA à l'international en 2020

## PROJETS

- Organisation et performance interne pour suivre la croissance de l'activité
- Structuration et financement de la R&D
- Développement à l'international *via* une stratégie de partenariats ciblés
- Développement d'une offre de services



## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



# AMZAIR Industrie

www.amzair.eu



**Glen DESMOUSSEAUX**

Dirigeant

02 98 38 42 50

contact@amzair.eu

glen.desmousseaux@amzair.eu

Plabennec (29)

## ACTIVITÉ

- Conception, fabrication et commercialisation de Pompes A Chaleur (PAC) – aérothermie et géothermie
- Inventeur et leader de la PAC monobloc 100 % intérieure

## MARCHÉS

- Résidentiel (individuel et groupé)
- Petit tertiaire
- Service + pièces
- Applications spéciales



2012

Année de création



25

Effectif 2017



3,1 M€

Chiffre d'affaires 2017

« Le marché de la Pompe à Chaleur (PAC) est très concurrentiel et être innovant sur le produit ne suffit plus. Le numérique nous permet de faire évoluer notre business model vers du service Premium en impliquant nos parties prenantes en toute transparence. Connecter nos produits permet de ne plus vendre seulement une PAC, nous vendons à nos utilisateurs une solution de confort. »

## AMBITION

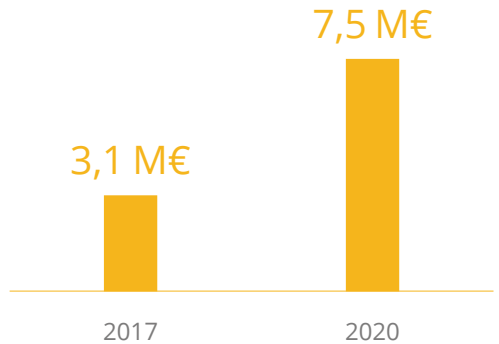
- Passer de AMZAIR Start-up industrielle à AMZAIR Industrie 4.0



## PROJETS

- Asseoir la pérennité de l'outil industriel, notamment en augmentant les volumes produits (marchés hors Grand Ouest, export et partenariats)
- Déployer industriellement, techniquement et commercialement les PAC connectées
- Conforter la position de pionnier d'Amzair en appliquant les principes de l'économie de la fonctionnalité et de la coopération (EFC) pour développer un *business model* innovant

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





**Loïc GALLO**

Dirigeant

02 96 30 23 30

l.gallo@arcanne-constructions.com

Lamballe (22)

## ACTIVITÉ

Fabrication de bâtiments d'élevage (charpentes, couverture, isolation, bardage, ventilation)

## MARCHÉS

- Bovins, Porcins, Industrie
- 120 bâtiments réalisés par an sur la France entière en neuf ou en rénovation



2003

Année de création



43

Effectif 2017



8 M€

Chiffre d'affaires 2017



*Innovier pour concevoir des bâtiments fonctionnels, optimisés, personnalisés, économiques et beaux. Chaque bâtiment est unique. Il n'y a pas de standard. L'innovation est notre énergie.*





## AMBITION

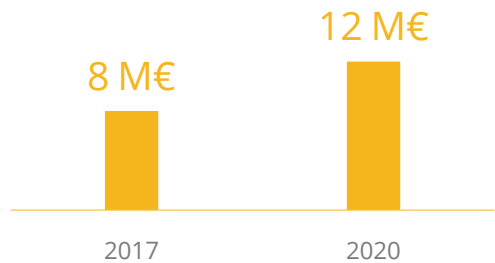
- Renforcer la position de leader en bâtiments bovins
- Diversifier l'activité sur d'autres marchés en exploitant et en enrichissant les savoir-faire de l'entreprise
- Faire d'Arcanne, une marque centrée sur le bien-être de l'éleveur et le bien-être animal



## PROJETS

- Développer une offre de solutions de bâtiments clefs en main secteur bovin à haute performance zootechnique
- Développer une offre de services de maintenance et d'optimisation de la performance zootechnique sur le marché bovin
- Diversifier l'activité
- Développer de nouvelles approches de robotisation-automatisation pour améliorer la productivité de la pose

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





**Ronan LE TIEC**

Directeur

02 96 87 30 30

contact@az-metal.com

ronanletiec@az-metal.com

Quévert (22)

## ACTIVITÉ

Conception et fabrication d'ensembles mécano-soudés

## MARCHÉS

- Sous-traitance en mécano-soudure pour l'industrie : carrosserie industrielle, matériel d'élevage et de culture, agroalimentaire, équipements collectifs (terrains multisports, aires de jeu)
- Conception et fabrication d'une gamme environnement : mise aux normes de déchèteries et contenants spécifiques pour les professionnels (bacs et conteneurs) : textiles, déchets dangereux, papier, PRAC (Produits Rembourrés d'Assises et de Couchage, type couettes, oreillers, etc.)



2001

Année de création



20

Effectif 2017



2,4 M€

Chiffre d'affaires 2017

*De sous-traitant, nous sommes passés à développeur de produits propres. Nous avons entamé notre diversification en 2016. J'entendais « l'avenir, c'est l'eau ou les déchets ». Nous avons choisi les déchets ! Aujourd'hui, nos conteneurs PRAC sont en test dans 70 déchèteries en France et depuis le mois de mai, nos produits sont référencés chez Veolia.*

## AMBITION

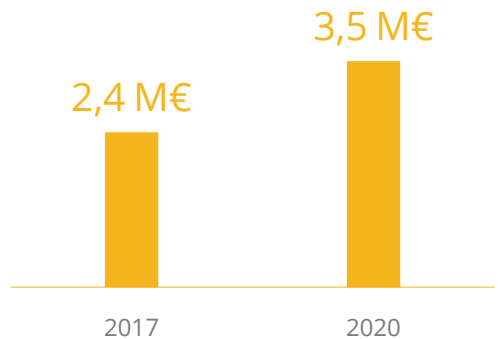
- Inverser la répartition du chiffre d'affaires entre les marchés sous-traitance et produits propres (gamme environnement) d'ici 5 ans



## PROJETS

- Réussir le développement de la Gamme Environnement sur le plan national
- Développer notre gamme environnement sur de nouveaux marchés (en particulier marchés de niche : santé, bâtiment, industrie...) et développer de nouveaux produits
- Capturer le marché Éco-mobilier sur les PRAC (produits rembourrés type couettes et oreillers)
- Financer le développement

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



# Heol Composites

www.heol-composites.com



**Jean-Paul DUFAU**

Président

02 97 53 17 19

jp.dufau@heol-composites.com

Tréfléan (56)

## ACTIVITÉ

Conception, prototypage et fabrication de pièces structurales creuses monoblocs en composite carbone/époxy, à l'autoclave, en une étape

## MARCHÉS

- Voile de compétition (foils, safrans, mâts, lattes de grand-voile) et nautisme (pièces série)
- Course automobile (PSA Motorsport)
- Aéronautique (Airbus en 2<sup>e</sup> rang)
- Applications industrielles (bras robotisés, luxe, pales creuses, gabarits de contrôle...)

Heol est mondialement connu pour ses foils (AC45-50 de la Coupe de l'America, GC32 des Extrem sailing series...)



2002

Année de création



10

Effectif 2017



1,7 M€

Chiffre d'affaires 2017

« *Quoi de plus léger et résistant que le carbone ? Le carbone creux d'Heol Composites ! Le carbone creux est une solution pour aller plus haut, plus vite, plus loin, tout en consommant moins d'énergie et en rejetant moins de CO<sub>2</sub>. Heol, c'est aujourd'hui des foils qui font voler des bateaux, demain des pièces structurales creuses qui feront...* »

## AMBITION

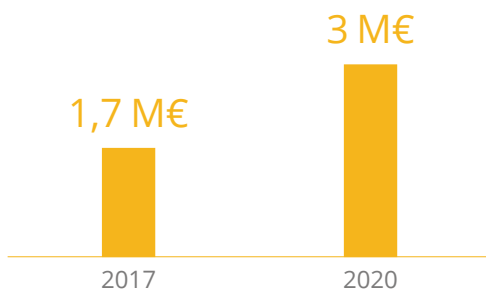
- Se diversifier en poursuivant l'effort d'innovation et multiplier le chiffre d'affaires par 4 en 7 ans



## PROJETS

- Transformer l'entreprise semi-artisanale en une entreprise industrielle en conservant les valeurs originelles (savoir-faire humain de façonnage, exigence de la compétition comme modèle)
- Maintenir l'avance technologique sur les foils et la voile de compétition, en contribuant aux victoires des clients
- Transposer l'expertise « pièces creuses » sur des applications industrielles dans 3 secteurs prioritaires : compétition automobile, aérospatial et industrie

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



# Maillard & Maillard

www.maillard-maillard.com



## Loïc et Éric MAILLARD

Co-gérants

02 99 73 70 58

info@maillard-maillard.com

Saint-Pierre-de-Plesguen (35)

## ACTIVITÉ

Conception et fabrication de marbrerie de décoration, taille de pierre et sculpture

## MARCHÉS

Un positionnement haut de gamme sur ses marchés :

- Cuisine
- Agencement (résidentiel, commercial, tertiaire)
- Restauration du patrimoine
- Art & Design



1996

Année de création



25

Effectif 2017



2,3 M€

Chiffre d'affaires 2017

« Créée au début des années 1900, Maillard&Maillard est une entreprise familiale depuis 5 générations. Depuis 1996, nous allions une vision créative et innovante à un savoir-faire traditionnel. Notre ambition : repousser les limites de la pierre ! »

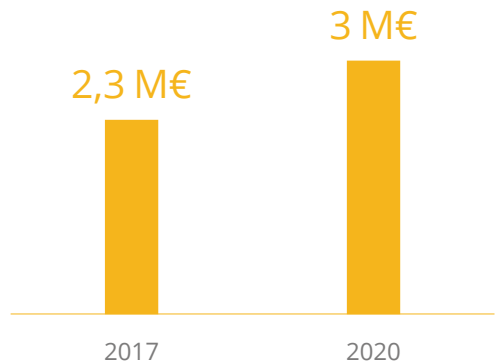
## AMBITION

- Devenir une référence du secteur d'activité en terme d'innovation et de créativité et continuer de surprendre les clients !
- Générer de la croissance notamment *via* le repositionnement à 25 % sur le marché sculpture et design

## PROJETS

- Travailler la performance de l'atelier et structurer l'entreprise pour être en capacité de suivre la dynamique des marchés créés et d'en devenir une référence
- Réussir le projet de diversification « sculpture et design » pour se différencier, se repositionner et créer de la valeur

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





## Cosette JARNOUEN et Chadi BADRA

Co-gérants

02 99 45 70 43

nj@n2csas.com

Sens-de-Bretagne (35)

## ACTIVITÉ

- Rétrofit de machines pour le travail du métal dans le domaine de la mécanique et de la tôlerie
- Maintenance et amélioration de la performance de machines pour le travail du métal

## MARCHÉS

- Machine rétrofit (France / Export Europe / Grand Export)
- Machine location (France)
- Machine neuve (France)



2004

Année de création



14

Effectif 2017



2,3 M€

Chiffre d'affaires 2017



*Le prix de vente de nos machines rétrofitées ne dépasse jamais  
50 % du prix du neuf.*





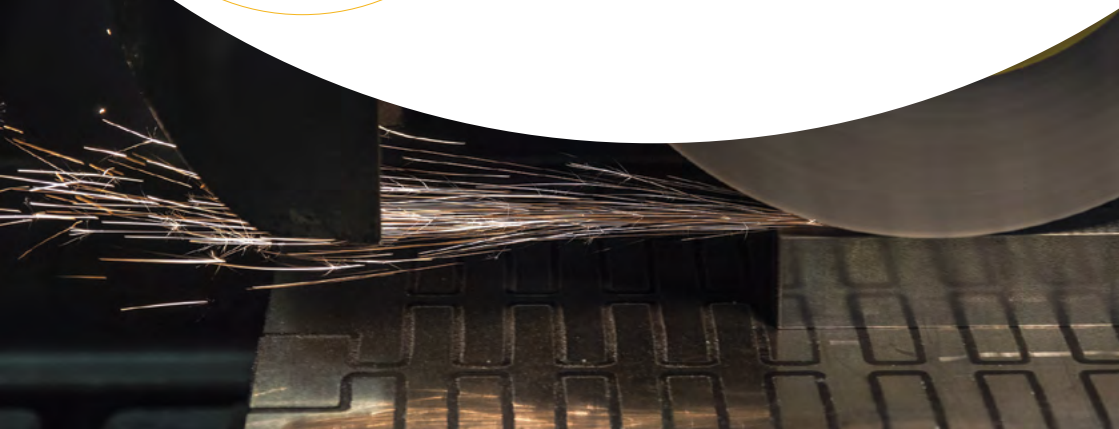
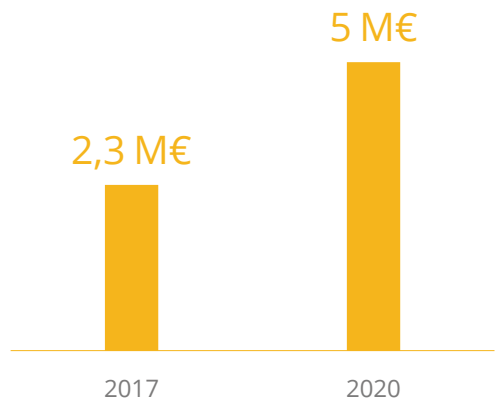
## AMBITION

- Doubler le CA et l'effectif en 3 ans
- Renforcer la position de leader national expert du rétrofit de machines métal
- Développer un *business model* services basé sur les principes de l'économie de la fonctionnalité
- Développer les ventes à l'international
- Diversifier l'activité sur d'autres marchés en exploitant les savoir-faire de l'entreprise

## PROJETS

- Développer une offre *full service* de maintien et d'amélioration de la performance industrielle des machines rétrofitées (jusqu'à la location) *via* la télégestion et télésurveillance des moyens
- Pénétrer les marchés Asie et USA

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





**Jean-Philippe CROCQ**

Président



**Jean-Philippe LAVIGNE**

Directeur Général

jp.lavigne@ocene.fr

02 99 98 00 58

Louvigné-du-Désert (35)

## ACTIVITÉ

- Conception et vente d'équipements et de prestations de service à forte composante technique dans le domaine du traitement de l'Eau et par l'Eau
- Maintenance et amélioration de la performance des équipements

## MARCHÉS

- Élevage
- Eau & industrie
- Hygiène & industrie



1978

Année de création



65

Effectif 2017



10 M€

Chiffre d'affaires 2017

*40 années de développement autour des métiers de l'eau et de l'environnement. De la vente d'équipements à la vente de performance et de traçabilité de la chaîne alimentaire.*

*Vendre du matériel, c'est bien ; entretenir, c'est mieux. Être plus en amont et accompagner nos clients, c'est notre objectif.*

## AMBITION

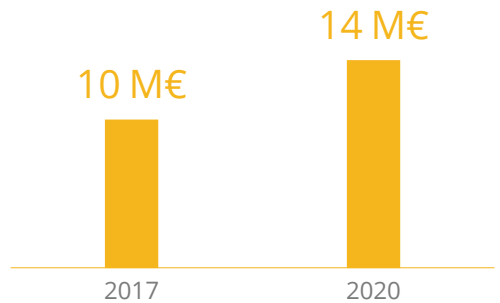
- Devenir un acteur majeur dans la démarche de performance et de traçabilité de la chaîne alimentaire en s'appuyant sur les technologies digitales
- Renforcer la position de leader technique « eau » dans le secteur élevage
- Amplifier le *business model services* pour répondre aux besoins des clients
- Pénétrer le secteur végétal

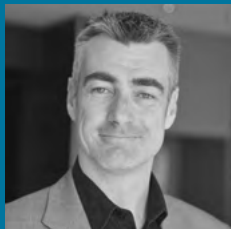


## PROJETS

- Développer des gammes de produits innovants répondant aux enjeux « sans antibiotique » (élevage) et « sans biocide » (végétal)
- Déployer une gamme de produits 100% connectables
- Définir et déployer un *business model services* (télégestion et télésurveillance / location / exploitation des données de terrain)
- Améliorer le ciblage commercial des clients pour les marchés existants et pénétrer le marché du végétal

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





**Fabien MARTIN**  
Directeur général

02 97 73 75 00  
marketing@odc-industries.com  
Ploërmel (56)

## ACTIVITÉ

- Conception et production de dispositifs médicaux à destination de l'ophtalmologie et précisément des injecteurs d'implants pour traiter la cataracte
- Fournit le leader sur le marché des matières premières pour la fabrication des lentilles de contact et intraoculaires

## MARCHÉS

- Fabricants de lentilles intraoculaires
- Distributeurs de matériels médicaux



2014

Année de création



10

Effectif 2017



0,7 M€

Chiffre d'affaires 2017



*La cataracte est la première cause de cécité dans le monde (48 %).  
10 % de la population mondiale est concernée par l'opération de la  
cataracte. Les besoins mondiaux sont considérables.*



## AMBITION

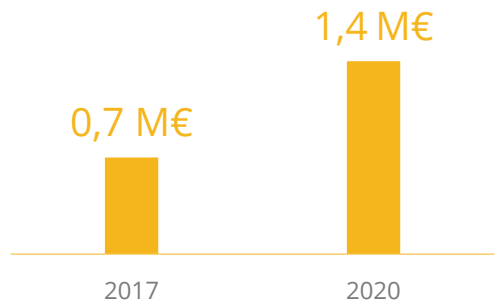
- Diversifier l'activité de l'entreprise et répondre aux besoins du marché



## PROJETS

- Élargir la gamme de produits par le développement d'un injecteur préchargé (aucune manipulation au bloc opératoire, limitation des risques pour le patient). Objectif d'un lancement en 2020
- Diversifier la base de clientèle

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





**Lucien ORHAND**

PDG

02 99 96 21 73

contact@orhand.fr

La Guerche-de-Bretagne (35)

## ACTIVITÉ

3 domaines d'activité :

- Des projets de structures métalliques
- Des projets de chaudronnerie
- Des projets de systèmes associant les 2 compétences : unités de stockage et de transport de matières vrac (poudres, matières solides, liquides).

## MARCHÉS

- Agroalimentaire
- Carrières et minéraux
- Valorisation énergétique
- Bâtiment-Travaux Publics
- Traitement des eaux
- Traitement de l'air
- Maritime



1926

Année de création



68

Effectif 2017



7,5 M€

Chiffre d'affaires 2017

*Expert de la chaudronnerie et de la charpente métallique depuis 1926.  
4<sup>e</sup> de la génération, je poursuis l'évolution de l'entreprise par  
le développement de prestations clef en main grâce à l'intégration  
de process industriels.*

## AMBITION

---

- À partir du savoir-faire actuel, développer un positionnement à plus forte valeur ajoutée de concepteur/fabricant de systèmes de stockage et transfert de matières premières vrac liquides ou solides, en France et à l'export



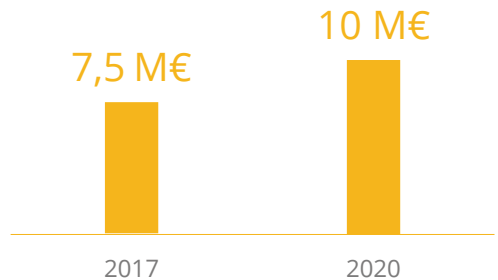
## PROJETS

---

- Développer l'activité hors Grand Ouest et export
- Développer une offre intégrée de stockage et transfert de produits vrac
- Développer la gamme propre ODS (Orhand Discharging Systems) à l'international

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

---



# Protec Industries

www.protec-industries22.com



**Loïc BARBOT**

Dirigeant

02 96 52 04 91

barbot@protec-industries22.com

Trégueux (22)

## ACTIVITÉ

- Conception, fabrication et commercialisation de produits de maintenance, de produits biologiques et de peintures industrielles de qualité pour professionnels
- Développement de deux peintures innovantes : Tempolis (revêtement thermorégulant) et Atmoclean (assainit l'atmosphère intérieure en absorbant le formaldéhyde - Testé et approuvé par des laboratoires indépendants)

## MARCHÉS

- Viticulture
- Bâtiment
- Collectivités
- Industries
- Divers professionnels



2007

Année de création



25

Effectif 2017



1,7 M€

Chiffre d'affaires 2017



*Vendre du confort, pas du litre au m<sup>2</sup>. Nos ingénieurs aspirent à concevoir des produits toujours plus innovants, plus performants répondant à chaque contrainte client.*





## AMBITION

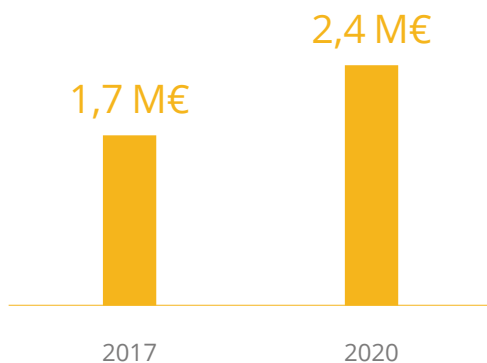
- Faire de Tempolis & Atmoclean des références leaders sur le marché des peintures thermorégulantes et éco-responsables



## PROJETS

- Déploiement de Tempolis & Atmoclean
- Stratégie de partenariat (moyen terme)
- Évolution du *business model* Tempolis & Atmoclean (moyen terme)

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



# Secma Cabon

www.secma-cabon.com



**Maxime CABON**

PDG

02 98 94 61 51

contact@secma-cabon.com

Quimper (29)

## ACTIVITÉ

- Conception, installation et maintenance de systèmes transitiques pour la conserverie alimentaire
- Vente et entretien de centrales de vide pour l'industrie
- Négoce de machines de sertissage
- Automatisme

## MARCHÉS

- Agroalimentaire - Conserverie
- Industrie



1945

Année de création



23

Effectif 2017



2,75 M€

Chiffre d'affaires 2017



*L'art de transfert au service de l'industrie. Transmis de père en fils depuis trois générations, la société a su conserver son savoir-faire familial et développer ses activités de conception et de réalisation de solutions industrielles, en particulier pour l'agroalimentaire.*



## AMBITION

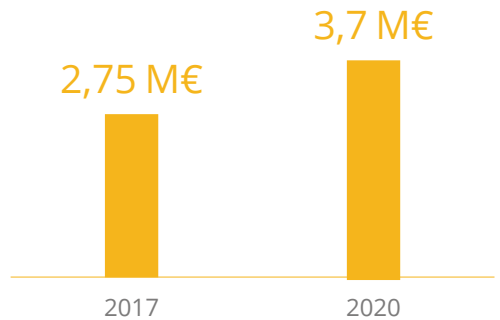
- D'ici 10 ans, être reconnu comme un acteur de l'intégration de lignes complètes de conserverie y compris à l'international



## PROJETS

- Développement à l'international de l'activité transitive conserverie en développant deux axes :
  - le partenariat avec des équipementiers (dosage, sertissage) présents à l'export
  - l'intégration d'une offre d'intégration système
- Développer une offre de services pour le marché des centrales de vide en mobilisant les principes de l'économie de la fonctionnalité

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





**Didier GREGGORY**

PDG

02 90 74 98 70

dgreggory@turbiwatt.com

Caudan (56)

## ACTIVITÉ

- Conception et fabrication de turbines hydroélectriques de basses chutes. À partir d'une technologie innovante de générateurs, quatre modèles sont disponibles (de 1 à 130 kW). Un produit simple, performant et techniquement validé. Pour les basses chutes de 1 à 8 m, les turbines Turbiwatt permettent des retours sur investissement très rapides.

## MARCHÉS

- Les applications au fil de l'eau : moulins, micro-centrales, canaux, écluses, déversoirs, étangs, bases de loisirs, débits réservés...
- Les applications industrielles : eau potable ou usée, chimie, agroalimentaire, papeterie, mine, pisciculture...
- Un accès à l'énergie pour tous : production locale isolée, électrification rurale, aide au développement, ONG, agriculture, irrigation, riziculture, installation mobile ou temporaire.



2010

Année de création



10

Effectif 2017



0,6 M€

Chiffre d'affaires 2017



*L'énergie à la source. 50 turbines en service.  
Plus de 500 projets à l'étude en Europe !*



## AMBITION

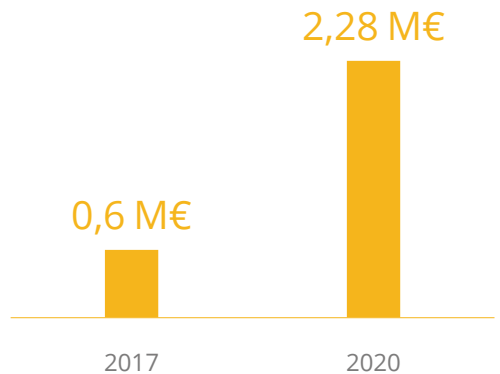
- S'imposer rapidement sur ce nouveau marché hydraulique basse chute à très fort potentiel et en devenir le leader



## PROJETS

- Accélérer le développement par un réseau de prescripteurs européens et un référencement auprès des grands comptes
- Accélérer le processus de production industrielle

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Atelier





**Stéphane LE NAOUR**

PDG

02 98 96 34 34

west-arc.direction@orange.fr

Mellac (29)

## ACTIVITÉ

- Conception, fabrication et vente de nettoyeurs haute pression à usage professionnel à faible consommation d'eau et de systèmes de lavage sur-mesure
- Maintenance et optimisation de la performance de nettoyeurs haute pression

## MARCHÉS

- Industrie agroalimentaire
- Élevage et agriculture
- Entreprises du BTP



1972

Année de création



20

Effectif 2017



2,75 M€

Chiffre d'affaires 2017

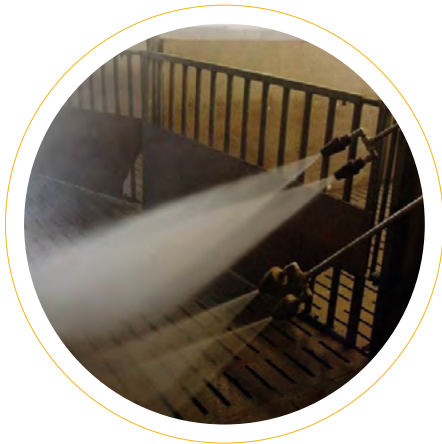


*L'eau, une ressource rare et chère. Innover pour réduire la consommation d'eau !*



## AMBITION

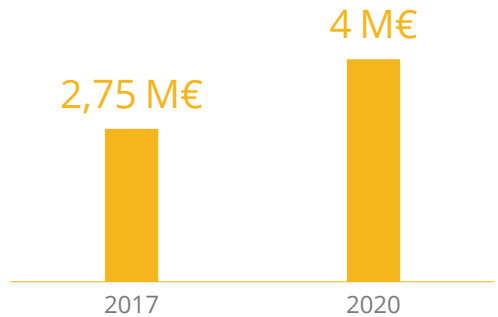
- Devenir le « leader expert » national *full service* de la performance hydro-économique du nettoyage haute pression spécialisé dans l'industrie agroalimentaire (IAA)
- Accélérer la croissance



## PROJETS

- Développer une offre de services de maintenance et d'amélioration de la performance hydro-économique des nettoyeurs *via* la télégestion et la télésurveillance des moyens
- Élargir la couverture du marché national par la création et le développement d'agences régionales
- Développer les ventes *via* un site web marchand
- Déployer l'activité au grand export *via* des distributeurs installateurs spécialisés

## TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES







# À PROPOS DE CRÉATIV

Créativ conseille les PME bretonnes dans leurs stratégies de développement et de projets innovants.



**créativ**

Accélérateur de développement

*Du conseil sur-mesure pour  
votre stratégie d'entreprise*



## CONSEIL STRATÉGIQUE

- Anticiper les mutations
- Pistes d'innovation
- Diversification



## INGÉNIERIE GLOBALE

- Projets innovants
- Financements
- Compétences et savoir-faire clés



## EXPERTISES SECTORIELLES

- Industries
- Véhicules & Mobilités
- Éco-activités
- Innovation sociale



## STIMULATION

- Enjeux économiques à venir
- Marchés émergents
- Diversification



## MISE EN RÉSEAU

- Allier des compétences
- Opportunités d'affaires
- Open Innovation

## POUR VOUS

- PME industrielles ou de services aux entreprises, situées en Bretagne
- Créateurs d'entreprises dans les secteurs de l'industrie ou de services aux entreprises

## À TRAVERS NOUS, ILS VOUS SOUTIENNENT



### Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation Créativ

02 99 23 79 00 | 2 avenue de la Préfecture • CS 64204 • 35042 Rennes Cedex

contact@ceei-creativ.asso.fr | www.creativ-innoation.org | @CeeiCreativ



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# BOOK CANDIDATS

## CRISALIDE INDUSTRIE

---

#01 | PROMO 2017-2018

 [crisalide-industrie.bzh](http://crisalide-industrie.bzh)

 [@CrisalideIndus](https://twitter.com/CrisalideIndus)

 [crisalideindustrie](https://www.linkedin.com/company/crisalideindustrie)

Un dispositif organisé par :



