

L'ACTUALITÉ DES PME



SERGE DEROSI

La PME à découvrir - Île-de-France

Karine Arabian va doper sa croissance

Cette marque d'accessoires de mode envisage de lever de 5 à 6 millions d'euros pour ouvrir ses propres points de vente en France et à l'étranger.

À n'en pas douter, l'exercice en cours marquera un tournant dans l'histoire de Karine Arabian, la fondatrice de la société éponyme spécialisée dans les accessoires de mode. « Maintenant que nous avons montré que, à partir d'une page blanche, nous étions capables de construire une marque, présente sur cinq continents, l'heure est venue de passer à la vitesse supérieure », confie Daniel Yermian, le responsable du développement commercial, qui se partage, à parts égales avec la créatrice, l'intégralité du capital.

Aussi l'entreprise parisienne envisage-t-elle de lever « entre 5 et 6 millions d'euros » auprès d'investisseurs financiers. Jusqu'à présent, l'essentiel de son développement a été autofinancé. Mais sa poursuite nécessite cette levée de fonds, comme l'explique le dirigeant : « Elle nous permettra d'ouvrir des boutiques en propre en France et à l'étranger, seules susceptibles de donner le ton aux autres acheteurs que nous voulons séduire. Nous en profiterons aussi pour renforcer nos structures. »

Fondée en 2000 par Karine Arabian, la société conçoit une gamme d'accessoires (450 références sont disponibles) qu'elle fait fabriquer dans une usine italienne spécialisée dans le haut de gamme. Autant de chaussures, de bijoux et de sacs que l'on retrouve dans 127 points de vente dans le monde (Japon, Amérique du Nord, Russie, Kazakhstan, Proche-Orient, Grèce, Italie, etc.) dans les magasins multimarques, mais aussi des grandes enseignes

comme le Bon Marché, en France, Barney's à New York, Selfridges & Co à Londres ou Isetan à Tokyo.

« Nous nous sommes approprié les codes du luxe, dans ce qu'il a de plus noble [choix des matières, design, etc.] en les adaptant aux demandes des femmes d'aujourd'hui », résume Daniel Yermian. Sa marque de fabrique ? Les alliances « improbables » entre les matières — le cuir et les peaux sont prédominants — mais aussi les asymétries de formes et de couleurs. Autant d'articles vendus entre 350 et 1.500 euros, prix public. « Mais nous allons sortir des rééditions de modèles intemporels qui seront mis sur le marché à des prix plus serrés, allant de 180 à 300 euros », précise-t-il.

PARTENARIAT EN CHINE

L'année 2008 sera aussi marquée par la signature d'un accord de partenariat avec une industrielle chinoise du monde de l'accessoire. « Nous l'aiderons à commercialiser ses articles en Europe, en contrepartie de quoi elle nous donnera le coup de pouce nécessaire au développement de nos collections en Chine, sachant que les articles de cette industrielle sont présents dans 90 points de vente situés dans les meilleures galeries ou artères marchandes chinoises », se réjouit Daniel Yermian. Cet accord, en passe d'être signé, participera au changement de dimension attendu de la société.

Tout comme les pourparlers en cours avec des distributeurs en Russie. Aussi la société, saine financièrement, devrait-elle réaliser cette année un chiffre d'affaires de 3,2 millions d'euros après 2,7 millions en 2007. Une montée en puissance qui devrait s'accélérer si l'on en croit les prévisions du responsable du développement commercial : « Nous tablons sur un triplement dans les trois ans. Certaines étapes franchies, la croissance peut s'avérer exponentielle », affirme-t-il. ■

NATHALIE CHEVENNE

CARTE D'IDENTITÉ

Activité : accessoires de mode.

Date de création : 2000.

Siège social : Paris.

CA 2007 : 2,7 millions d'euros (3,2 millions estimés en 2008).

Effectifs : 7 salariés.

Aide au recrutement de jeunes diplômés - Poitou-Charentes

Climat Conseil diagnostique les bonnes températures

Dans le cadre d'un dispositif spécial ; cette TPE a bénéficié d'une aide du conseil régional, afin de recruter un jeune diplômé, pour pouvoir poursuivre son développement.

À POITIERS

Bureau d'études implanté à Saint-Benoît (Vienne), Climat Conseil est spécialisé dans le secteur thermique pour les bâtiments tertiaires et pour l'habitat. La société intervient aussi bien pour les constructions neuves que pour le bâti existant. « Nous effectuons des missions de maîtrise d'œuvre, des études de faisabilité, des audits et des diagnostics. Nos clients sont presque exclusivement des maîtres d'ouvrages publics qui recherchent une bonne gestion énergétique de leur patrimoine. Cela se traduit par l'obtention de labels et de certifications. Notre rayon d'action couvre les quatre départements de Poitou-Charentes et nous allons jusqu'à Nantes, Tours, Limoges et Bordeaux », précise Jean-Michel Pouvreau, gérant de Climat Conseil.

Pour poursuivre son développement, l'entrepreneur recherchait « quelqu'un qui connaisse bien le secteur de l'énergie et qui soit autonome ». En effet, un de ses collaborateurs venait brusquement de le quitter pour retourner dans sa région d'origine. C'est alors qu'il reçoit la candidature spontanée de Fabrice Guignard. À 32 ans, le garçon venait d'obtenir une licence verte au département génie thermique de l'IUT de Poitiers. À la suite d'un licenciement économique, Fabrice Guignard avait repris ses études.

DISPOSITIF EFFICACE

Une fois prise la décision d'engager le nouveau diplômé, Jean-Michel Pouvreau fait une demande d'aide. Il connaissait le dispositif (*lire encadré*) pour déjà l'avoir sollicité mais sur une embauche qui n'était

pas éligible. En revanche, le dossier de Fabrice Guignard a, lui, été accepté puisqu'il répondait aux différents critères requis. « J'ai obtenu le maximum, soit 8.000 euros. J'ai perçu la moitié lors de la signature de l'arrêté et le solde neuf mois après. Le service "emploi-économie solidaire" qui pilote l'opération fonctionne particulièrement bien », souligne Jean-Michel Pouvreau.

Le bureau d'études, qui emploie trois personnes pour un chiffre d'affaires de 240.000 euros (exercice 2007-2008), n'exclut pas de recruter de nouveaux collaborateurs, le marché de l'énergie étant en plein développement. « Notre objectif n'est pas de grossir à outrance mais une équipe de 5 à 7 personnes serait la bienvenue », avoue Jean-Michel Pouvreau. ■

THIERRY THOMAS

MODE D'EMPLOI DU DISPOSITIF

Climat Conseil a bénéficié d'une aide de la région Poitou-Charentes dans le cadre du dispositif Tremplin pour les jeunes diplômés. Plafonnée à 8.000 euros, l'aide est équivalente à 100 % du salaire net pendant six mois. Le programme est ouvert aux entreprises régionales de moins de 50 salariés offrant à un jeune

diplômé un CDI à plein temps sur un poste d'encadrement. Sont concernés les jeunes diplômés (bac +2) de Poitou-Charentes âgés de 18 à 35 ans à la recherche d'une première expérience professionnelle. Contact : www.poitou-charentes.fr (rubrique eco-emploi)

La PME en herbe - Pays de la Loire

Aquadream fait rêver avec ses salles de bains écologiques et recyclables

À NANTES

Le développement durable investit désormais la salle de bains prête à poser sous l'impulsion d'Aquadream. Créée en août 2007 à Saint-Viaud près de Nantes (Loire-Atlantique), la PME se démarque de ses concurrents par le fait que ses produits sont entièrement conçus à partir de matériaux recyclables. « Les autres acteurs de la salle d'eau préfabriquée ont tout mis sur le polyester thermofusible qui implique une réaction de transformation irréversible. En optant pour le plastique thermofusible, nous privilégions la transformation réversible », indique Jacques Eloy et Hervé Tilloy, les créateurs et principaux actionnaires d'Aquadream (30 % du capital chacun), aux côtés de Sodero Participation (20 %) et d'un pool de business angels.

Ces deux anciens industriels ont mis leur expérience à profit pour créer ce nouveau concept de salles de bains écologiques équipées de robinets à économie d'eau, d'éclairages basse consommation et de toilettes à chasse d'eau à faible débit, disponible en quatre gammes : Aquacool, Aquacomfort accessible



La cabine, réalisée en matériaux recyclables, est équipée de robinets à économie d'eau et d'éclairage basse consommation.

aux personnes en fauteuil roulant, Aquazeen adapté aux résidences universitaires et Aquarelax doté de portes coulissantes.

DÉMARRAGE EN FANFARE

En quelques mois d'activité, Aquadream a fait un tabac auprès des professionnels du bâtiment spécialisés dans les résidences universitaires, foyers de jeunes travailleurs, établissements de santé et autres maisons de retraite. Le concept a aussi séduit l'industrie navale

puisque Aker Yards Cabines, la filiale des ex-Chantiers de l'Atlantique dédiée au montage des cabines, a commandé 3.000 salles de bains à Aquadream, soit un contrat de 1,15 million d'euros. Les dirigeants tablent ainsi sur un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros pour leur premier exercice (clos le 30 septembre 2008) et le double pour le second, équitablement réparti entre la vente des gammes Aquadream et la sous-traitance industrielle. De fait, outre l'industrie navale, le dirigeant cible l'hôtellerie et vise déjà l'international.

De sept salariés, les effectifs doivent passer à une vingtaine en mai et le double l'année prochaine. Bien qu'une grande partie des fonctions aient été externalisées (comptabilité, ressources humaines, fabrication), Aquadream compte se doter d'un site d'assemblage en 2009, conforté par les nombreux soutiens dont les dirigeants ont bénéficié : Oseo (250.000 euros plus un prêt participatif d'amorçage de 100.000 euros), Réseau Entreprendre Atlantique (40.000 euros), Fondation Total (40.000 euros), CIL (150.000 euros). ■

FABIENNE PROUX