



Les cahiers de **L'ENTREPRISE**

Supplément Spécial entrepreneurs

Les champions de la croissance

Nées en 2003, les entreprises distinguées par notre palmarès ont affiché en 2013 un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros. Dossier exclusif réalisé avec Ellisphere.

SUR LE PLAN de la création d'entreprises, 2003 avait été une année particulièrement riche, avec le lancement d'un total de 110 551 sociétés commerciales (hors reprises). Dix ans après, moins de 50 600 d'entre elles auront survécu. Parmi celles-ci, nous en avons identifié 35, restées indépendantes, ayant franchi le seuil des 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013 (lire notre classement page 99). Un nombre incroyablement faible mais qui illustre bien l'âpreté de la course d'obstacles que doivent affronter les entrepreneurs pour grandir.

Quelle que soit leur activité, ces pépites, souvent peu connues, ont en commun la faculté d'in-

nover, l'agilité leur ayant permis de franchir avec succès des paliers de croissance, et la capacité de rester toujours en alerte, n'hésitant pas à adopter chemin faisant de nouveaux modèles afin de se développer.

Au top : Babilou, créateur de crèches privées

Rien à voir avec Baby-Loup, la crèche associative qui a été sous les feux de l'actualité : Babilou est devenu le premier acteur du marché des crèches privées, avec 300 établissements, après avoir été la première à se lancer sur ce créneau en 2003. Babilou compte aujourd'hui 4 000 salariés et revendique l'un des plus faibles turnover du secteur.

Les cofondateurs, Rodolphe Carle et son frère Edouard, sont partis d'une idée pragmatique : il n'y a pas assez de crèches publiques, il faut donc en créer de nouvelles. En 2009, ils font évoluer leur offre en lançant le réseau 1 001 crèches, « permet-

tant à un salarié de choisir la crèche qui lui convient, proche de son domicile, de son entreprise ou à mi-chemin des deux. Bref, qui donne le choix à tous », explique Rodolphe Carle, évoquant une « démocratisation de l'offre ».

Babilou devient alors un acteur de l'intermédiation entre ses 300 crèches, et les 20 qu'il a acquises, et un réseau de crèches associatives ou privées, « 700 au total, soigneusement sélectionnées ». Babilou facture le service à l'entreprise et les parents paient le même tarif qu'une crèche publique. Quid du financement de la croissance ? « Les cinq premières années, nous avons fonctionné sur la dette et les prêts bancaires. »

Et Rodolphe Carle de poursuivre : « En 2008, le fonds d'investissement Alpha Private Equity est entré dans notre capital, remplacé depuis 2013 par les fondateurs - on a toujours souhaité rester majoritaire - et Cobepa, un *family office* belgo-allemand. Nous avons choisi ce fonds parce qu'il est financé par des familles d'entrepreneurs et qu'il dispose d'un bon réseau

IDÉES, CONSEILS ET SOLUTIONS

L'ENTREPRISE.com
www.lentreprisecom



SANTÉ

Horus Pharma soigne sa R&D

Martine Claret, cofondatrice avec son mari Claude Claret d'Horus Pharma, qui développe et distribue des produits ophtalmiques, ne manque pas de le souligner : « 70 % de nos produits sont issus de notre propre R&D. » L'entreprise de Saint-Laurent-du-Var, compte 85 collaborateurs et a réalisé 21,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013.

Depuis la création de leur société en 2003, ce couple de docteurs en pharmacie réinvestit systématiquement les bénéfices de l'entreprise dans la recherche. Cette année, Horus Pharma va lancer un flacon multidose de collyre sans conservateur, présenté comme révolutionnaire pour le marché de l'ophtalmologie, l'environnement... et la Sécurité sociale. « Un dispositif innovant inséré dans l'embout préservera la stérilité de la solution pour toute la durée d'utilisation. En cas de sécheresse oculaire, 90 unidoses par mois sont aujourd'hui nécessaires. Avec I Free, un seul flacon suffira pour cinq fois moins cher et beaucoup moins



INNOVANT. Martine et Claude Claret vont bientôt commercialiser un flacon de collyre révolutionnaire de leur conception.

de plastique», explique Claude Claret. L'exportation sera la clé de la croissance future d'Horus Pharma, avec une ambition : celle de faire passer le chiffre d'affaires réalisé à l'international de 3 à 25 % d'ici cinq ans. « **Nous comptons ouvrir des filiales en Europe** d'ici peu. Avec 95 % de notre marché hors de France, l'internationalisation assurera notre pérennité et notre indépendance », confie la présidente.

© JEAN-CHRISTOPHE BARLA

s'occupe de tout pour que le site continue de fonctionner pendant les travaux qui s'achèveront en 2016. Nos équipes peuvent même assurer le nettoyage et la maintenance informatique », précise Thierry Munier, le président fondateur de la société alsacienne qui mise non pas sur la location de bungalows modulaires – une prestation à faible valeur ajoutée –, mais sur le développement de nouveaux métiers autour des installations éphémères.

Le choix de la recherche et de l'innovation

S'il est logique que les activités commerciales ou de services, moins gourmandes en investissements et capitaux que l'industrie, soient majoritaires dans notre palmarès (14 entreprises sur 35), se glissent parmi nos champions un laboratoire ophtalmologique (Horus Pharma) et des sociétés high-tech comme Ocean – géolocalisation et solutions de pilotage des équipes itinérantes – ou Ekinops, concep-

teur de solutions de transmission sur fibres optiques, qui se bat pour trouver un équilibre financier. Cette entreprise qui travaille pour les opérateurs télécoms est reconnue pour ses solutions particulièrement innovantes, mais son décollage est difficile. En effet, la petite société bretonne va afficher un résultat négatif pour 2014. Elle doit convaincre un opérateur de premier rang afin d'assurer son avenir. Mais, pour Didier Brédy, patron et cofondateur de cette PME cotée en Bourse, « la question n'est pas de savoir avec qui on va signer, mais quand ».

Le pari sur les produits estampillés tendance

Autre clé du succès : surfer sur les tendances, comme le montre la réussite dans la mode d'Eleven Paris, une marque jeune, urbaine et décontractée, deuxième de notre palmarès. L'e-commerce, représenté dans notre classement par Planet Cards, est aussi un secteur porteur. « Nous avons été les premiers en France à personnaliser les faire-part en ligne », explique son dirigeant-fondateur, Patrick Bégué.

Un succès en deux temps avec la création de Market Editions en septembre 2003, devenu le n° 1 français de la carterie en ligne, puis une absorption du n° 2 du marché, Clic Postal, pour constituer en 2013 la marque Planet Cards. Ainsi que l'explique Patrick Bégué : « Nous avons dû consolider le marché et internaliser l'outil de production pour devenir une entreprise intégrée. »

En l'espace de dix ans, le groupe basé à Labège, dans la Gironde, est devenu le leader français du marché du faire-part de naissance, et se place en deuxième position en Allemagne, où il a créé une filiale, tous ses produits étant fabri-

50 600

C'est le nombre d'entreprises encore en activité sur les 110 551 sociétés créées en 2003, soit un taux de mortalité d'un peu plus de 50 % en dix ans.



LE CLASSEMENT DES CHAMPIONS DE LA CROISSANCE

RANG	RAISON SOCIALE	ACTIVITÉ	LOCALITÉ	CHIFFRE D'AFFAIRES*	RÉSULTAT NET*	EFFECTIF	DIRIGEANT
1	BABILOU	Crèches	Courbevoie (92)	150 000	NC	4 000	R. et E. Carle
2	ELEVEN PARIS	Vêtements et accessoires	Paris (75)	38 688	4 553	77	D. Cohen
3	FANOST LENFANT AGRICULTURE	Agro-fouritures	Le Neubourg (27)	32 254	210	6	B. Fanost
4	LACOSTE	Grossiste en papeterie	Le Thor (84)	30 161	1 370	163	J.-D. Lacoste
5	ACENSI	Conseil en systèmes d'information	Courbevoie (92)	29 206	NC	500	D. Comble
6	DEVEA	Grossiste matériel informatique	Stains (93)	27 633	366	10	G. Dos Reis
7	ISTRA	Menuiserie, plâtrerie, second œuvre	Boissy-St-Léger (94)	25 000	NC	47	C. Laurene
8	HORUS PHARMA	Ophthalmologie et dermatologie	St-Laurent-du-Var (06)	21 327	1 101	46	M. Claret
9	EUROTRADE FISH	Courtage de produits de la mer	Marseille (13)	21 030	312	5	C. Abboud
10	MYTILIMER PRODUCTION	Coquillages	Cancale (35)	20 765	391	20	C. Beaulieu
11	MAGELLIUM	Ingénierie	Ramonville-St-Agne (31)	20 000	NC	165	J. Madier
12	PALMIFRANCE	Exportation de produits d'élevage	Ancenis (44)	18 140	750	8	O. Derenne
13	EKINOPS	Solutions optiques pour les télécoms	Lannion (22)	17 914	- 711	53	D. Bredy
14	BILAD	Distributeur de produits halal	Sannois (95)	16 759	71	20	Y. Attigui
15	MARICHAL LOGISTICS	Transport-logistique	Aulnay-sous-Bois (93)	15 084	259	33	T. Marec
16	WS CONSULTING	Consultant en énergies renouvelables	Paris (75)	15 000	NC	19	M. Nabet
17	PLANET CARDS	Carterie personnalisable en ligne	Labège (31)	14 634	110	85	P. Bégué
18	VICAMPO	Travaux agricoles	Latrille (40)	14 333	170	10	J. Virto Moreno
19	BC CONSULTING	Conseil en management	Marseille (13)	13 800	NC	120	J. Argentin
20	ALTEMPO	Constructions modulaires	Bennwihr (68)	13 746	664	32	T. Munier
21	ADITIA LEASE	Location de matériel informatique	Issy-les-Moulineaux (92)	13 517	585	14	J. Meunier
22	SOIXAN7E QUINSE	Publicité	Paris (75)	12 956	112	14	E. Guiraud
23	MANOUSH	Habillement	Paris (75)	12 591	447	48	J. Kouhana
24	JÉRÔME LEPICARD	Distribution de fioul	Viveuf (76)	11 582	90	4	J. Lepicard
25	MASSON & FILS	Vente de matériel d'élevage	Soyaux (26)	12 296	471	5	J.-M. Masson
26	WISTER	Applications et services mobiles	Paris (75)	12 169	1 202	24	R. Durieux
27	MATÉRIAUX BOIS EXPORT	Négoce de bois et mat. de construction	Mérignac (33)	11 488	387	7	N. Py et G. Rumeau
28	SOLEO	Grossiste alimentaire	St-Médard-d'Eyrans (33)	11 418	- 6	21	J. Prabel
29	HPB	BTP	Launaguet (31)	11 403	152	27	E. Bonicel
30	GLOBTRANS	Transports entre la France et l'Algérie	Marseille (13)	11 356	143	13	M. Nait Ibrahim
31	DECO DISTRIBUTION	Vente de produits de décoration	Ambérieux (69)	11 052	51	11	P. Herrmann
32	FITLANE	Salles de sport	Cannes (06)	10 951	48	86	H. Franklin
33	EUR'OHM	Fabrication de matériel électrique	Tullins (38)	10 409	601	18	J.-P. Emelien
34	OCEAN	Géolocalisation de véhicules d'entreprise	Clichy (92)	10 329	1 433	58	J. Rivière
35	SOC MEDIT NEGOCE	Grossiste	Marseille (13)	10 096	12	20	R. Merlino

MÉTHODOLOGIE. Sur les 110 551 entreprises commerciales créées en 2003, 45,8% sont toujours actives. 710 avaient un chiffre d'affaires 2012 supérieur à 5 millions d'euros, dont 291 indépendantes. Nous avons vérifié pour chacune la date effective de création (hors reprise et changement de statuts) et obtenu les chiffres d'affaires 2013 pour arriver aux 35 finalistes de ce tableau. * Chiffres 2013, en milliers d'euros. Source: Ellisphere.

qués en France. Avec l'ambition de devenir le champion européen de la carterie en ligne.

Cet acteur majeur du *web-to-print*, dont la croissance annuelle moyenne de son chiffre d'affaires est de 60% depuis 2005, vient de mener à bien une levée de fonds de 2,5 millions d'euros auprès de Midi Capital, spécialisée dans l'accompagnement en fonds propres des PME, abondée par Bpifrance à

Classement réalisé avec

Ellisphere

hauteur de 1,5 million d'euros afin de poursuivre son développement à l'étranger.

L'option de l'expansion à l'international

Autre facteur de croissance, le développement à l'exportation. C'est en particulier le cas de Palmifrance, dirigé par Olivier Derenne, dans le secteur de l'alimentation et des métiers de table. En 2003, cet exportateur de produits à base de canard en Asie et surtout au Japon, ouvre son capital à l'un des leaders du marché nippon. Cinq ans après, il devient également importateur de produits orientaux haut de gamme – sauces de soja de plus de cinquante ans d'âge, vinaigres à la fleur de cerisiers,

jus d'agrumes rares. Aujourd'hui, la jeune société Sasu Olivier Derenne pèse déjà 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ce serial entrepreneur ne compte pas s'arrêter là et annonce une prochaine aventure avec Gérard Vives, le créateur du Comptoir des poivres, spécialiste des épices. « En dix ans, raconte-t-il, comme tous les acteurs de l'alimentaire, j'ai eu pas mal de sueurs froides – grippe aviaire, épizootie, etc. J'ai tiré profit de chaque crise pour rebondir et me diversifier. La routine guette. Le seul moyen de survivre, c'est de bouger. » Une devise qui pourrait être celle de toutes les entreprises de notre palmarès.

© PATRICIA SALENTEY, AVEC STEVEN VERGNEUX

« J'ai tiré profit de chaque crise pour rebondir et diversifier mes activités. Le seul moyen de survivre, c'est de bouger. »

Olivier Derenne, PDG et fondateur de Palmifrance.