

Bref

R H Ô N E - A L P E S

2015 - n° 2205

L'actualité des entreprises et des collectivités régionales

Contenus de ce numéro

Armoformage	6
BIO	10
	2
Analytics	7
Curça	10
Boîte à bois	5
	8
	7
es Bâtiment	4
ies Bocuse	7
	8
lar Logistics MLS	8
	9
Agricole	4
Cattin	4
	8
Technologies	8
MS	9
R Solaire	7
ontrol	9
	10
llon	3
	9
Garage	4
cs	9
	3
	10
ne Bressane	8
imés	
nts d'Or	3
	2
Energy	5
ourg	8
	5
lanc Express	4
	2
orld University	1
d	
opement	7
oments	
ces	3
upe	6
-Ha	3
llinois	6
SC	6
	10
	2
Durand	5
t	7
	7
Flower Energy	7
c Partners	8
	4
	10
	2
erre	7
orts Pedretti	4
nexion	4
hof	8

Patrick Molle est de retour

Trois ans après avoir quitté la direction d'EM Lyon, puis tenté de construire France Business School-FBS, un rapprochement d'écoles de commerce (Amiens, Brest, Clermont, Tours, Poitiers) mort-né sur fond de luttes syndicales et de guerres de pouvoir, Patrick Molle est de retour à Lyon avec un nouveau projet éducatif. Celui-ci sera, promet-il, en phase avec la révolution qu'est en train de vivre le monde de la formation.

Les taxis face à Uber, les hôtels assaillis par Airbnb, la SNCF griffée par Blablacar... et la formation qui n'est pas en reste. Michel Serres et sa "Petite Poucette" nous avaient avertis : quand les étudiants peuvent accéder au savoir sans passer par l'école (Wikipédia, Mooc, etc.), sans subir un professeur qui professe, alors l'une comme l'autre doivent se remettre en question. "Nous changeons d'époque mais notre système éducatif, créé il y a 150 ans pour servir la révolution industrielle, ne bouge pas. Totalement dépassé, il ne répond plus aux besoins de la société", analyse Patrick Molle. L'ancien patron d'EM Lyon veut aujourd'hui apporter sa réponse à travers une marque un peu mégalo : New World University (NWU). Ce futur groupe de formation privé repose sur quelques idées fortes : révéler chez l'étudiant ses talents pour mieux libérer ses passions ; donner du plaisir à apprendre ; les compétences avant la culture.

Le projet se construira à partir du lycée. NWU vient ainsi d'acquiescer, à Lyon, le Cours Pascal, un établissement d'une centaine d'élèves. Suivra, cet été, le rachat du Lycée Saint-Hilaire (Paris 13^{ème}), en attendant un troisième établissement avec internat, dans le sud de la France, qui pourrait accueillir des élèves étrangers. "Nous voulons créer un enseignement à la carte, avec cours particuliers, coaching

et e-learning. Nous sommes d'ailleurs en contact avec une société d'accompagnement scolaire. Je ne veux pas des enseignants mais des éducateurs".

Deuxième pôle de formation, au sein de la NWU : l'enseignement supérieur, avec la création d'une école de l'entrepreneuriat, à Paris ou à Lyon, qui serait spécialisée dans des domaines d'excellence à la Française : mode, luxe, arts de la table, culture, tourisme... La formation continue a, elle aussi, sa place dans le projet de Patrick Molle, à travers le prochain rachat d'une école et son installation à Lyon. Celle-ci s'appuie

sur des méthodes innovantes (négociation, présentation de pitch, etc.) et des intervenants hors cadre (acteurs, sportifs, chefs d'orchestre...). Un centre basé à Shanghai (5 000 m², 250 étudiants) apportera, quant à lui, la branche internationale sur laquelle pourront venir se poser des étudiants français.

Dernier étage de la fusée NWU : un "village numérique mondial". Dès cet automne, ce centre de ressources mettra en contact, via Internet, étudiants, créateurs d'entreprise, innovateurs, experts,

juristes et financiers, grâce à des accords signés dans le monde entier avec des écoles qui formeront un réseau d'adhérents indépendants.

Infatigable développeur, toujours ambitieux, Patrick Molle a laissé quelques plumes dans l'aventure FBS. Mais il en a bien fini avec le monde des chambres de commerce. Et, à 58 ans, il lance peut-être le projet de sa vie. Pour le faire décoller, une levée de fonds de 15 millions d'euros est prévue cet automne.



Didier Durand
@didierdurand

juin 2015
5 - 49^e année
Rhône-Alpes
r de :
Rhône-Alpes
tre de Bref
ro
vez toutes les offres
nement sur
info-economique.com

laction
eur de publication
Durand
aire générale
laction
e Delisle
aires de rédaction
Dolbeau
Lemaire
listes
rançois Bélanger
Burgues
t Charbonnier
e Cornaton
oly
d Michel
Razia
t Riberolles
is Riche
e Thomas
-Michel Vercesi
ntes
ère Martel
e Paillet
onnements
Megdoud
9 77 96
aarabit
9 77 95
au n° : 15 € ttc
ement 1 an (42 n°) :
nt (540,11 € ttc)
licité
ine Saignes
9 77 91
es@brefonline.com

veloppements
ments
ie Serre
9 77 94
légal
n° 0 716 179 536
006-9566
tion
Rhône-Alpes
ory
ars Charlemagne
9 - 69219 Lyon Cedex 2
37 49 77 90
78 64 51 69
refonline.com
ris 480 018 217

quette et montage
afkdesign
pression
merie Chirat
Saint-Just-la-Pendue
77 63 25 44
DUCTION INTERDITE.
les photos non signées
n droits réservés.
l'actualité
nique régionale sur
info-economique.com

[ils avancent]

RHONE > ENERGIE

Neoen va équiper TEA d'ombrières solaires

Spécialisée dans la conception, la réalisation et l'exploitation de champs solaires en toiture et au sol, Neoen (pdg : Xavier Barbaro ; Paris) planche sur la création d'une nouvelle centrale photovoltaïque située à Corbas. Le projet porte sur la construction d'ombrières solaires sur la plateforme de la société TEA, filiale du groupe Charles André (GCA ; Montélimar/Drôme) spécialisée dans la logistique automobile. Les nouvelles installations équipées de panneaux photovoltaïques devraient disposer d'une puissance leur permettant de couvrir l'équivalent de la consommation électrique annuelle de 16 000 habitants. Les enjeux économiques sont importants pour TEA qui emploie 180 personnes à Corbas. Les futures installations permettront par ailleurs de protéger les véhicules automobiles des intempéries et du soleil. Le dossier est soutenu par la Métropole de Lyon. Il sera présenté au prochain appel d'offres de la CRE 3 (Commission de régulation des énergies). Pour l'heure, la programmation concernant la mise en chantier n'a pas encore été arrêtée.



FOCUS. Neoen a racheté, au début de cette année, la filiale française du groupe allemand Juwi dont le département photovoltaïque est basé à Aix-en-Provence. L'opérateur a également remporté, début 2015, un appel d'offres pour la construction et l'exploitation d'un parc éolien de 100 MW en Australie. ■ P.B.

SAVOIE > MECANIQUE

RBD ouvre son capital

Concepteur et fabricant d'outils coupants pour les industries du bois, de la pierre et du métal, RBD (pdt : Philippe Calandroni ; Sainte-Hélène-du-Lac) lève 500 K€ auprès du FRI et du Crédit Agricole des Savoie Capital. L'apport, sous forme d'actions et d'obligations, s'accompagne de 600 K€ d'emprunts bancaires. Il vise à répondre aux demandes de plus en plus techniques du marché. Il va aussi et surtout permettre d'accélérer le développement de l'activité vers une dizaine de pays (Indonésie, Afrique du Sud, Gabon...). Pour l'heure, les implantations internationales passent par la mise en place d'un réseau de distributeurs, mais des filiales pourraient à l'avenir être créées.

FOCUS. Initiée en 1922 par la famille Chaland, l'activité de RBD a employé jusqu'à 200 personnes dans quatre unités de fabrication (deux aujourd'hui). Recruté en 1992 en tant que responsable commercial, Philippe Calandroni l'a rachetée avec deux autres cadres en 2000. Dotée depuis 2013 du label Origine France Garantie, l'entreprise emploie 61 salariés. ■ C.T.

◀ CA 2014 : 7,7 M€ dont 40 % à l'export.

RHONE-ALPES > ASSURANCES

Très bons résultats pour Apicil en 2014

En 2014, les encaissements de cotisations du groupe d'assurance Apicil (dg : Philippe Barret) ont affiché, par rapport à 2013, une croissance de 13,3 %, à 2,804 Md€. Cette évolution très favorable est avant tout portée par une forte augmentation de son activité "assurance de personnes" (+ 25 % à 1,322 Md€). De son côté, l'activité "retraite complémentaire" (Agirc et Arrco) a représenté une collecte de 1,482 Md€ (+ 4,8 %). Du coup, les indicateurs financiers ne sont pas en reste, avec un résultat d'exploitation qui redevient excédentaire (+ 23 M€ contre un déficit de 5,2 M€ en 2013), un résultat net "part du groupe" en forte progression (+ 43 %, à 40,2 M€) et des fonds propres qui se renforcent, passant de 869 à 910 M€. Au total, le groupe gère 6,257 Md€ (+ 7,3 %) d'actifs en assurance de personnes. L'an dernier, des partenariats mutualistes ont été signés avec Miel Mutuelles et Solimut. Et, en ce début 2015, Apicil a procédé à l'acquisition de Skandia, faisant du groupe un acteur majeur en assurance-vie.

PERSPECTIVES. Les objectifs d'amélioration annoncés concernent le ratio résultat/fonds propres, le ratio de solvabilité (pour financer le développement) et la baisse des frais de gestion (pour gagner en compétitivité). La stratégie de croissance externe et de partenariats sera quant à elle poursuivie. Ceci dans un contexte marqué par la généralisation de la complémentaire santé, le développement des contrats responsables et l'évolution de la retraite complémentaire. Et dans l'encours, le renforcement de la part des unités de compte (par rapport aux fonds en euros, appelés à diminuer). ■ D.D.

[en bref...]

DROME > TRANSPORT

Deux nouvelles agences pour le groupe Mazet



© P.-M. Vercesi

Thierry Mazet

Le groupe de transport et logistique Mazet (pdt du cs : Pierre Mazet ; pdt du dir : Thierry Mazet ; Montélimar) vient d'ouvrir deux nouvelles agences à Pau (Pyrénées-Atlantique) et Montargis (Loiret). Avec désormais 28 agences en France, le groupe est présent dans seize régions. Créée en 1923 par Louis Mazet à Aubenas (Ardèche), l'entreprise s'est développée dans la messagerie en ouvrant des agences à partir des années 70. Elle a commencé à réaliser des acquisitions à la fin des années 2000. Citons notamment le rachat en 2011 des Transports Laperrière (Oyonnax) et, en 2013, de Ferrapie (Saint-Etienne et Bordeaux). Outre ses 28 agences françaises, le groupe en compte une autre en Espagne et neuf filiales. Il affiche un CA de 140 M€ avec 1 300 salariés et une flotte de 1 000 véhicules. ■ P.-M.V.