



Les Echos

MERCREDI 22 DÉCEMBRE 2021

Reportage Tension maximale sur la ligne de front entre Russie et Ukraine // P. 12

Corée du Nord Kim Jong-un fête ses dix ans au pouvoir, plus isolé que jamais // P. 6

Electricité, gaz : la tension monte encore d'un cran

- La flambée des cours du gaz entraîne les prix de l'électricité dans une spirale haussière.
- En France, la faiblesse de la production électrique inquiète.
- Les importations d'électricité battent des records. // PAGE 18



Maxim Appyatin et Ebascol/Shutterstock

Prix alimentaires : le bras de fer avec les agriculteurs

ALIMENTATION La nouvelle loi voulant protéger les revenus des agriculteurs grâce à la transparence des coûts peine à se mettre en place. De l'avis des distributeurs et des producteurs de denrées alimentaires, les traditionnelles négociations commerciales en cours illustrent la complexité des règles du jeu édictées par le gouvernement. Le retour de l'inflation complique encore la donne en jetant de l'huile sur le feu dans les box de négociation, avec des entreprises de l'agroalimentaire qui peinent à maintenir leur équilibre économique et des distributeurs qui savent que les clients ne sont pas prêts à accepter de fortes hausses des prix de vente.

// PAGES 16-17
ET L'ÉDITORIAL DE JULIE CHAUVEAU PAGE 13



Franck Crustiaux/REA

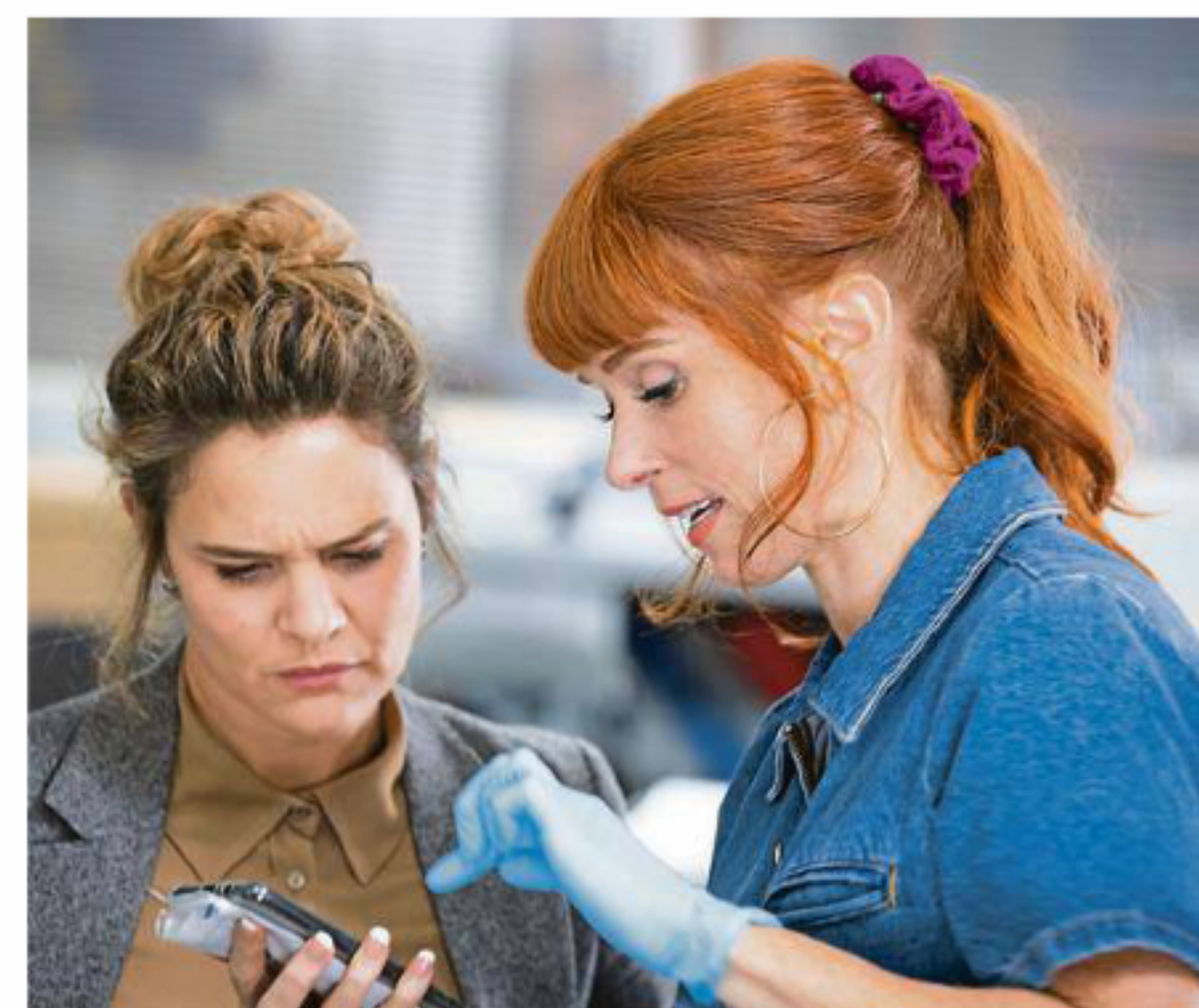
Filialiser au lieu d'exporter, un mal français

Le point de vue de François Perret et Bertrand Cohen-Hadad

Les entreprises françaises, notamment les PME, ont de grandes difficultés à réussir à l'export. Les perturbations liées à la pandémie n'ont fait qu'accroître des faiblesses structurelles, notamment la tendance des dirigeants français à filialiser leurs activités à l'étranger plutôt qu'exporter. Une stratégie qui a montré ses limites. // PAGE 9



Télévision : le palmarès 2021 des meilleures audiences



Philippe Le Roux/Itinéraire Prof/TF1

La série de TF1, « HPI », a fait un carton, avec plus de 12 millions de téléspectateurs pour l'épisode le plus vu.

MÉDIAS Le Top 100 des audiences à la télévision fait la part belle à la fiction française en 2021. Les séries s'octroient 46 places, contre 29 rangs en 2020. « HPI » a fait un carton, l'épisode le plus vu figurant à la cinquième place de ce classement avec plus de 12 millions de téléspectateurs. L'année a été marquée par le retour des

grands événements sportifs, qui sont en tête des audiences. Le match opposant les Bleus à la Suisse durant l'Euro est ainsi à la première place du palmarès avec plus de 16 millions de téléspectateurs. TF1 s'adjuge 70 des 100 meilleures audiences, moins que les années précédentes. // PAGE 20

LesEchos
SUR
inter
DOMINIQUE SEUX
DANS « L'ÉDITO ÉCO »
À 7H45
DU LUNDI AU VENDREDI

M 00104 - 1222 - F: 3,00 €

ISSN0153.4831 114^e ANNÉE
NUMÉRO 23606 28PAGES
Antilles Réunion 4,10 €. Belgique 3,60 €. Espagne 4,40 €. Grande-Bretagne 3€80. Grèce 4,20 €. Italie 4,40 €. Luxembourg 3,80 €. Maroc 35 DH. Suisse 5,90 FS. Tunisie 5,50 TND. Zone CFA 3100 CFA.

Présidentielle : la taxation de l'héritage revient dans le débat

TAXE Très impopulaire, la fiscalité sur les successions revient dans le débat. Un rapport du Conseil d'analyse économique vient pointer les failles du système français face au poids grandissant de la fortune héritée et propose une refonte en profondeur. Le sujet suscite des clivages pour la présidentielle. Valérie Pécresse entend faciliter les donations et proposer des mesures pour « alléger la fiscalité sur les successions ». L'extrême droite veut aussi réduire la pression fiscale, quand Jean-Luc Mélenchon milite pour un « héritage maximum ». Reste à savoir ce que dira Emmanuel Macron, lui qui a enterré le sujet depuis 2017. // PAGE 2

Passé vaccinal : Emmanuel Macron accélère face à la vague Omicron

ÉPIDÉMIE Le projet de loi sanitaire qui proposera de transformer le passe sanitaire en passe vaccinal sera finalement présenté lundi prochain lors d'un Conseil des ministres extraordinaire pour un examen tout début janvier dans l'Hémicycle à l'Assemblée puis au Sénat et une adoption définitive d'ici la mi-janvier contre fin janvier initialement. « Si le virus accélère, nous aussi nous accélérons », a plaidé le porte-parole du gouvernement, Gabriel Attal. En revanche, le texte ne comprendra pas, pour l'instant, le passe sanitaire généralisé en entreprise, faute de consensus. // PAGE 4

La Turquie joue son va-tout pour sortir de la crise et redresser sa devise

CHANGES Confrontée à une grave crise financière et au plongeon de sa monnaie, la Turquie a pris des mesures pour restaurer la confiance des citoyens dans leur devise et rassurer les marchés financiers. Le président Erdogan s'engage à protéger l'épargne de ses citoyens contre la volatilité de la livre. Après avoir perdu plus de la moitié de sa valeur face au dollar ou à l'euro, celle-ci a connu un fort rebond en deux jours. De quoi redonner de l'espoir au gouvernement. Les investisseurs, eux, restent inquiets. Les baisses des taux incongrues décidées sous la pression d'Ankara ont alimenté l'inflation et fragilisé l'économie du pays. // PAGE 23



Créée en 2014, la société ambitionne de tripler ses effectifs d'ici à 2025 et a déjà prévu 500 recrutements pour 2022. Photo DR

Le spécialiste de la donnée Artefact se retire de la Bourse

ÎLE-DE-FRANCE

L'ETI parisienne Artefact a annoncé mi-décembre son retrait d'Euronext Paris.

Spécialisée dans le traitement et l'analyse de données, l'entreprise s'associe au fonds Ardian.

Lamia Barbot
@LamiaBarbot

Quitter la Bourse pour gagner en flexibilité. C'est le pari de l'ETI parisienne Artefact qui a annoncé mi-décembre son retrait de la Bourse pour s'associer à la société de capital-investissement Ardian. « Ardian a un réseau international très puissant qui nous sera utile pour développer notre croissance externe », estime Vincent

Luciani, cofondateur et PDG d'Artefact.

La société de conseil spécialisée dans le traitement et l'analyse de données compte tripler les effectifs du groupe d'ici à 2025. En 2022, ce sont déjà 500 recrutements qui sont prévus. L'entreprise comprend aujourd'hui 800 salariés avec une présence en Europe, en Asie, au Moyen-Orient, en Afrique, aux Etats-Unis et en Amérique du Sud.

Embaucher massivement
« Le secteur de la data est très fragmenté et va se structurer dans les prochaines années. Nous associer à Ardian va nous permettre d'acquérir d'autres acteurs mais aussi d'accélérer les investissements pour embaucher massivement », analyse Vincent Luciani, qui croit en l'agilité et la flexibilité qu'apportera la présence d'un fonds à ses côtés, la Bourse ne prenant pas assez en compte le cycle de vie d'une entreprise du secteur de la tech.

Créée en 2014 par Vincent Luciani et Guillaume de Roquemauvel, Artefact s'est rapidement

imposé comme le leader français de l'analyse de données au service de la stratégie de ses clients. En 2016, Artefact rachète une société sept fois plus grande qu'elle, NetBooster, très présente à l'international. Cette entreprise étant cotée en Bourse, le nouveau groupe né du rachat le devient aussi. L'Oréal, Danone, Sanofi, Orange, Carrefour, Samsung et Unilever font partie des clients de l'ETI qui a réalisé en 2020 85 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le développement de solutions spécialisées par la donnée fait partie des services proposés par Artefact, comme l'automatisation des centres d'appels. Lorsque le client appelle un téléconseiller, un ordinateur est capable de comprendre les mots prononcés par le client et ainsi proposer des réponses automatiques. « Avec l'explosion des livraisons, les centres téléphoniques croulent sous les appels pour le plus souvent des problèmes de livraison qui peuvent être réglés très rapidement car ce sont des sujets simples à gérer », décrit Vincent Luciani.

Avec leur client Carrefour, Artefact a mis en place un système d'analyse des données pour mieux prévoir la demande de pain et de viennoiserie presque heure par heure. Les boulangers-pâtisseries des supermarchés adaptent ainsi les volumes à confectionner afin d'éviter le gaspillage mais aussi de mieux anticiper les stocks de matières premières à constituer.

A l'échelle mondiale, le marché de la donnée souffre d'une pénurie de talents. Il manquerait près d'un million de personnes. Artefact a lancé sa propre école de formation pour permettre à ceux qui le souhaitent d'être formés à ces métiers et de rejoindre ensuite l'entreprise. « Nous proposons une formation à moitié théorique et à moitié pratique avec l'assurance d'un accès à l'emploi à la clé et de belles perspectives d'évolution en France mais aussi à l'étranger », précise Vincent Luciani, qui rappelle que ces formations sont ouvertes également aux personnes en reconversion professionnelle. ■

Logiciel médical: Evolucare Technologies vise le marché des pays d'Europe de l'Est

HAUTS-DE-FRANCE

Le spécialiste de l'édition de logiciels médicaux a acquis le concurrent allemand HIM.

Cette acquisition a été financée via une émission obligataire de 23 millions d'euros.

Guillaume Roussange
@RoussangeG
—Correspondant à Amiens

Evolucare Technologies, l'éditeur de logiciels médicaux situé depuis 1988 à Villers-Bretonneux (Somme), met le cap vers l'Europe centrale. Ce spécialiste des solutions informatiques destinées à la

gestion du dossier patient informatisé (DPI), des soins critiques ou de l'imagerie médicale, a acquis en octobre, la société allemande HIM, installée à Francfort et bien implantée, avec une cinquantaine de clients, sur le secteur de la réanimation et de l'anesthésie.

Même si la taille de l'entreprise est assez modeste – 3,7 millions d'euros de chiffre d'affaires, 20 salariés – l'opération n'en reste pas moins stratégique pour le développeur picard. D'une part parce qu'elle lui permet de prendre pied sur le juteux marché allemand, où des investissements massifs sont programmés pour accélérer la numérisation des services hospitaliers. D'autre part, parce que l'Allemagne constitue « la porte d'entrée obligée vers les pays d'Europe de l'Est, qui bénéficient des fonds européens pour moderniser leurs installations », souligne Elie Le Guilcher, président d'Evolucare Technologies.

Pour financer le rachat de HIM, l'éditeur picard a levé 23 millions d'euros sous forme d'un emprunt obligataire de type Euro PP, via le Crédit Agricole Brie Picardie, auprès d'Aviva Investors France et Tikehau Capital.

De nouvelles filiales vont être lancées

Contracté pour sept ans, cet emprunt remboursable in fine, doit permettre à Evolucare Technologies, « d'atteindre la taille critique suffisante pour devenir un acteur de référence dans l'édition de logiciels de santé à l'échelle européenne », souligne le dirigeant. Ce développement doit passer par de nouvelles opérations de croissance externe, notamment en Scandinavie, marché modeste par la taille, mais où les prix de vente sont très élevés.

Problème : sur cette zone, beaucoup d'entreprises ont été acquises par des fonds d'investissement, qui se détournent des marchés du

pétrole et du gaz au profit des technologies de santé. « Peu sont à vendre et leur valorisation atteint donc des sommets, 30 à 40 fois l'Ebitda ! » détaille Elie Le Guilcher.

Ce développement doit passer par de nouvelles opérations de croissance externe, notamment en Scandinavie.

En attendant de trouver une opportunité au nord, Evolucare Technologies s'apprête à lancer une filiale en Espagne, au Canada et à relancer sa filiale chinoise, dont le développement a été freiné par la crise sanitaire.

Cette année, grâce à ces développements, Evolucare Technologies réalisera un chiffre d'affaires de 37 millions et dégagera 10 millions d'euros d'Ebitda. ■

GSCM se lance dans le modulaire de seconde main

PAYS DE LA LOIRE

Le groupe vendéen, récemment repris par le fonds Equitone, a déjà acquis deux sociétés, dont un spécialiste du réemploi des modulaires.

Emmanuel Guimard
@EmmanuelGuimard
—Correspondant à Nantes

Moins connu que les Algeco ou Cougnaud, le groupe GSCM n'en figure pas moins parmi les leaders français du bâtiment modulaire et son essor se poursuit par croissance externe. Depuis sa cession en septembre par Orfite à Equitone, un autre investisseur, GSCM a déjà réalisé deux acquisitions. Dernièrement, il a acheté Deltamod, un spécialiste du bâtiment modulaire de réemploi basé à Nort-sur-Erdre, au nord de Nantes. « Il faut prévoir plusieurs vies à nos bâtiments et leur fin de vie. Avant d'aborder leur recyclage, nous devons favoriser leur réutilisation et leur réemploi », mentionne Eric Aurenche, arrivé en juin dernier à la présidence de GSCM, basé aux Achards, près des Sables d'Olonne.

Fondée en 2013, Deltamod est spécialisée dans le reconditionnement des bâtiments modulaires et leur vente d'occasion. Ce savoir-faire s'associe à des services de démontage, transport,

réinstallation et reprise des anciens modulaires. L'entreprise vient, par exemple, de livrer à un établissement public d'Ile-de-France, en dix mois, un bâtiment de 1.700 m² de bureaux issus du reconditionnement de bâtiments récupérés auprès de PSA et Sanofi. Deltamod estime à plus de 30.000 m² les surfaces totales qu'elle a ainsi sauvées de la destruction.

Une nouvelle usine

Avec cette acquisition, GSCM gagne une usine neuve de 3.000 m² ayant représenté un investissement de 5 millions d'euros. Cet outil permettra à Deltamod de réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 8 millions d'euros sur 2021-2022 contre 5,4 millions d'euros sur 2019-2020. En octobre, GSCM a aussi repris Daudin une société de 60 personnes basée dans le Loiret réalisant 15 millions d'euros de chiffre d'affaires dans les bases vie mobiles pour les chantiers. GSCM fabrique 8.300 unités temporaires ou pérennes par an.

Avec ces dernières acquisitions, son chiffre d'affaires passera de 68 à près de 100 millions d'euros, avec 400 salariés. Le groupe compte bien poursuivre ses acquisitions. Très présent dans le tertiaire (scolaire, médical, bureaux...), il veut aussi exister davantage dans les solutions d'hébergement et le logement simple déplaçable (militaire, étudiant...) pour lequel la demande des collectivités va croissant. ■

Lafreto veut élargir son activité à d'autres sports de plein air

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Faute d'avoir mené à bien l'opération de rapprochement avec Ekosport, le distributeur de matériel de sport ouvre son capital.

Françoise Sigot
—Correspondante à Lyon

L'an dernier à pareille époque, le distributeur de matériel de sport auvergnat Lafreto annonçait son rapprochement avec son homologue savoyard Ekosport. « Les conditions ont changé entre le moment où nous nous sommes tapés dans la main et le moment de la signature. Le groupe Ekosport a connu une progression de son activité, alors que nous qui étions principalement tournés vers les sports d'hiver avons pâti de la fermeture des stations. Les conditions n'étaient plus réunies pour un rapprochement », estime Frédéric Morel, le président de Lafreto.

C'est donc seul que Lafreto poursuit sa route, sans rogner sur ses ambitions. Le groupe clermontois vient de réunir 1,5 million auprès de Société Générale Capital Partenaires qui entre donc au capital. Dans l'immédiat, Frédéric Morel souhaite se concentrer sur l'optimisation de son organisation. Il annonce le recrutement d'une

vingtaine de collaborateurs qui rejoindront les 120 salariés du groupe.

Le nautisme, le golf...

Les autres priorités vont vers la poursuite de la structuration du système d'information du groupe et l'agrandissement de ses locaux. Lafreto a investi plus de 2 millions d'euros dans la mise en place d'un logiciel de gestion de projet, d'une plateforme de logistique et de vente en ligne. Il va aussi déployer un programme de fidélité commun à toutes ses enseignes. La PME se donne six mois pour achever l'intégration de Glisse-Proshop, le distributeur de matériel de sport nautique implanté dans l'Hérault et racheté cet été.

Vendra ensuite le temps de nouvelles croissances externes. « Nous avons trois verticales : les sports d'hiver avec Glisse-Proshop et le golf avec Monsieurgolf. Nous souhaitons intégrer d'autres spécialités pour devenir un spécialiste des sports outdoor et équilibrer notre activité entre les sports d'été et ceux d'hiver », ambitionne Frédéric Morel. Une de ses priorités se porte sur le vélo. Sur son exercice clos fin juin, Lafreto a réalisé 28 millions d'euros de chiffre d'affaires en perdant 20 % de revenus sur Glissshop et en gagnant plus de 40 % avec Monsieurgolf. « Cette année, nous sommes sur des progressions à deux chiffres sur toutes nos activités », se réjouit le dirigeant. ■