

BOOK

DES INNOVATIONS
DANS L'INDUSTRIE BRETONNE



#02 | PROMO 2019



 crisalide-industrie.bzh

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

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

La Bretagne est une terre industrielle et elle doit le rester ! Cette volonté est affirmée par la Région Bretagne, l'État et les partenaires CETIM, UIMM Bretagne, CCI Bretagne, Institut Maupertuis, FIM, PlastiOuest et l'ABEA. Agissant comme un accélérateur de l'industrie bretonne, Breizh Fab se traduit par un ensemble de mesures destinées à aider les entreprises à intégrer les mutations technologiques, organisationnelles et environnementales en cours, et à développer de nouveaux facteurs de compétitivité.

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**

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

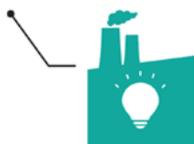


ET AUSSI... **VALORISER VOS ACTIONS**
ET PARTAGER VOTRE EXPÉRIENCE



Aux **PME BRETONNES**

des secteurs de la **MÉTALLURGIE/MÉCANIQUE**, de la **PLASTURGIE**, de l'**AGROALIMENTAIRE** 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 ?

...

Programme disponible pour les PME n'ayant pas encore bénéficié d'aides supérieures à 200 000 € au titre du régime « de minimis » au cours des 2 derniers exercices fiscaux clos et de l'exercice en cours.

Une dynamique



Soutenue par



Vous êtes une entreprise industrielle :

- Basée en **Bretagne**
- Avec un projet d'**innovation**
- Avec une ambition d'**accélération** de votre développement (augmentation du CA et des effectifs)

**Vous avez le profil pour candidater !
Contactez-nous dès maintenant :**

mlefrene@ceei-creativ.asso.fr
02 99 23 74 80
www.crisalide-industrie.bzh
www.ceei-creativ.asso.fr

CRISALIDE INDUSTRIE #3

Un dispositif | partenarial

créativ

**CCI Innovation
Bretagne**

Une solution



En collaboration avec

CCI ILLE-ET-VILAINE

Ils nous soutiennent



Ils se sont engagés à nos côtés



Un parcours | sur-mesure

Crisalide Industrie [une solution BreizhFab] 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



J'ACCÉLÈRE AVEC BREIZHFAB
L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

Mise en œuvre de votre projet grâce au

DÉFI 
SUR-MESURE

 **20**

entreprises candidates réparties sur l'ensemble de la Bretagne

 **23**

ans d'âge moyen (*de 0 à 98 ans !*)

 **55 %**

à l'international

 **560**

emplois en Bretagne en 2018

 **71 M€**

de chiffre d'affaires en 2018

 **1 250**

emplois potentiels en 2022
(+ 687)

 **233 M€**

de chiffre d'affaires potentiel
en 2022 (+ 162 M€)

QU'ATTENDENT-ILS DE CRISALIDE INDUSTRIE ?

« *Un des intérêts de Crisalide Industrie, c'est d'explorer d'autres voies.* »

« *L'idée est d'avoir un œil externe, d'avoir accès à des spécialistes qu'on n'aurait pas l'idée d'aller chercher pour nous épauler.* »

« *C'est une opportunité d'avoir une bonne visibilité en un court moment et de trouver les bons partenaires.* »

Les candidats par catégorie

CATÉGORIE DÉVELOPPEMENT

EKKO-
PINCEMIN

KALUEN

SAFAR

SELF SIGNAL

CATÉGORIE DIVERSIFICATION

EUROMARK

MD PLAST-
BREIZHCRÉA

PROMOCAB

REMORQUES
CHEVANCE

CATÉGORIE INTERNATIONAL

OELIATEC

ORHAND

SEAIR

STIRWELD

CATÉGORIE SERVICES

CARTONNAGE
BRETAGNE
SERVICE

EMERAUDE
MOTEURS
SYSTÈMES

RAHUELBOIS

SYCI

CATÉGORIE COOPÉRATION

ADAF
SOMATHERM

CHANTIER DE
BRETAGNE SUD

TESSA
INDUSTRIE

V3C
ENVIRONNEMENT



DIVERSIFIER SES MARCHÉS

Valoriser ses actifs matériels et humains pour conquérir de nouveaux marchés

Les savoir-faire acquis sur ses marchés historiques peuvent permettre de 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 transition écologique et 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-crés 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. Elles sont un facteur essentiel pour renforcer l'attractivité de l'entreprise et faciliter le recrutement.

Sommaire

ADAF SOMATHERM	10
CARTONNAGE BRETAGNE SERVICE	12
CHANTIER DE BRETAGNE SUD	14
EKKO-PINCEMIN	16
EMERAUDE MOTEURS SYSTÈMES	18
EUROMARK	20
KALUEN	22
MD PLAST – BREIZHCRÉA	24
OELIATEC	26
ORHAND	28
PROMOCAB INDUSTRIE	30
RAHUELBOIS	32
REMORQUES CHEVANCE	34
SAFAR	36
SEAIR	38
SELF SIGNAL	40
STIRWELD	42
SYCI	44
TESSA INDUSTRIE	46
V3C ENVIRONNEMENT	48

ADAF SOMATHERM

CATÉGORIE COOPÉRATION



Emmanuel CROCQ

Président

06 26 09 85 91

m.crocq@groupe-serafel.fr

Maen Roch (35)

www.adaf-somatherm.fr



ACTIVITÉ

- Adaf installe des solutions et des équipements techniques dans les élevages hors-sol.
- Spécialiste de la gestion et de l'automatisation des flux : électricité, ventilation, chauffage, abreuvement, alimentation.
- Conception et commercialisation de sous-ensembles hydrauliques, électriques et organes de contrôle.
- Assure une maintenance préventive et curative 24/24.

MARCHÉS

Éleveurs producteurs de protéines animales, affiliés aux organisations de production, au niveau régional.

DÉFIS À RELEVER



Passer du produit
aux services



Gagner
ensemble

ANNÉE DE CRÉATION

2004



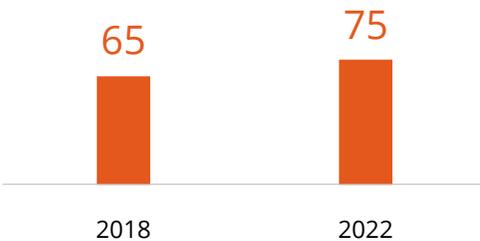
S'adapter, innover pour avancer.



AMBITION

Accompagner activement la mutation économique, sociale et sociétale des filières élevages, en développant des offres et services adaptés.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



PROJETS

- Améliorer le coût de construction des bâtiments d'élevage en standardisant la fabrication industrielle de locaux techniques modulaires. L'ensemble des organes de pilotage, intégré dans ces locaux connectés, optimise la conduite de l'élevage, diminue la pénibilité de l'éleveur, et renforce la biosécurité du site.
- Développer des offres de service d'aide à l'exploitation des élevages pour sécuriser l'outil de production, favoriser la traçabilité, améliorer la rentabilité. Au travers d'ADEEL, constructeurs et équipementiers de bâtiments d'élevage ont pour objectif de massifier nos volumes pour mieux acheter, assurer une veille technique, technologique et juridique, former nos salariés aux meilleures méthodes disponibles en intégrant des chartes de qualité et de sécurité.



CARTONNAGE BRETAGNE SERVICE

CATÉGORIE SERVICES



Sébastien MORIN

Dirigeant

02 99 13 14 40

s.morin@cbs-35.com

Le Rheu (35)

www.cbs-35.com



ACTIVITÉ

Conception et fabrication de solutions d'emballage en carton ondulé pour protéger et valoriser les produits de nos clients.

MARCHÉS

- Fabrication et négoce d'emballages standards de protection pour PMI de l'Ouest (tous secteurs).
- Conception et fabrication de solutions spécifiques valorisant les produits et services de PME de l'Ouest.

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Passer du produit aux services



Jouer les nouvelles technologies

ANNÉE DE CRÉATION

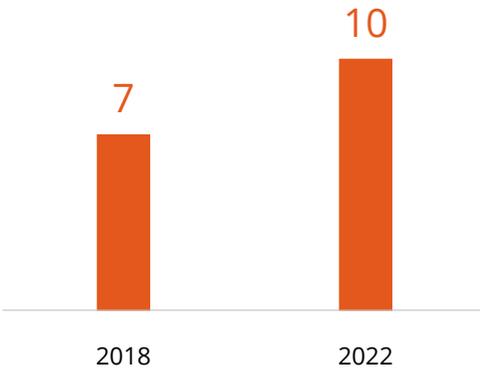
1993

« Mon projet préféré, c'est le prochain ! On peut tout réaliser lorsqu'on a le courage de le rêver, l'intelligence d'en faire un projet concret et la volonté de l'accomplir. »

AMBITION

Générer de la croissance et créer de la valeur pour l'entreprise et les clients en développant l'activité de solutions d'emballage spécifiques et sur-mesure.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Travailler sur la performance de l'atelier, l'organisation de l'entreprise et la communication pour développer l'activité sur-mesure, tout en générant plus de rentabilité.
- Développer des services à forte valeur ajoutée pour les clients.
- Se diversifier sur de nouveaux marchés B2B
- Projet « Seconde vie ».

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



CHANTIER BRETAGNE SUD

CATÉGORIE COOPÉRATION



Yannick BIAN

Gérant

06 64 05 07 25

contact@chantier-bretagne-sud.fr

Belz (56)

www.groupe-chantier-bretagne-sud.fr



ACTIVITÉ

- Activité de chantier naval classique pour le nautisme.
- Construction navale sur mesure (marque propre Etelium, coques innovantes aluminium).
- Refit de navire.

MARCHÉS

- Marchés de la construction navale <20 m, navires électriques, navires à pile à hydrogène.
- Marchés de la rénovation de navires.
- Marché dans les hydroliennes.
- Marché dans les navires autonomes.

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Gagner ensemble

ANNÉE DE CRÉATION

2012

PRÉSENCE EXPORT

Cameroun, Sénégal, Bénin

« Notre chantier fournit des solutions d'équipements et de services pour les professionnels de la mer et a vocation à être un centre d'essai maritime pour valider vos innovations. »

AMBITION

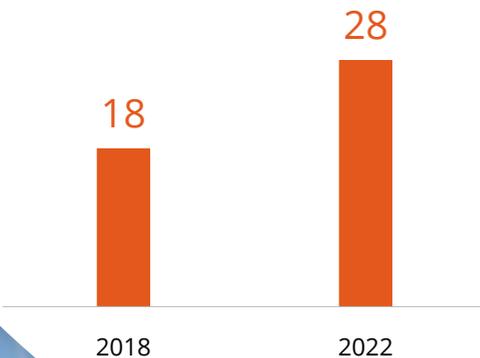
Développer Chantier de Bretagne Sud en appui sur 2 leviers principaux :

- Une activité de refit de navires (Bateau de pêche, de travail, d'intervention...), y compris avec changement d'usage
- Conception, prototypage, petite série d'engins marins innovants (énergies marines, navires hydrogène, bateau autonome).

PROJETS

- Devenir le leader en Bretagne du refit de navires de moins de 20 mètres et contribuer à développer le ré-usage de bateaux anciens.
- Adresser des marchés de niche avec des engins marins innovants de moins de 20 m (autonome, hydrogène...) *via* des partenariats et en développant une capacité d'innovation interne.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



EKKO PINCEMIN

CATÉGORIE DÉVELOPPEMENT



Edouard LEFÉBURE
Philippe ROUÉ

Dirigeants associés
06 67 23 99 07
e.lefebure@ekko-batiment.com
Yffiniac (22)
www.e-loft.fr



ACTIVITÉ

Ekko Pincemin a développé un concept de maison à ossature bois, fabriquée par modules 3D en atelier. Ce concept permet de proposer un habitat à haute performance énergétique à coût abordable.

MARCHÉS

Construction de maisons individuelles et de petits collectifs.

DÉFIS À RELEVER



Gagner ensemble

ANNÉE DE CRÉATION

2012



Proposer un habitat écologique, économe et soucieux de la préservation de l'environnement.



AMBITION

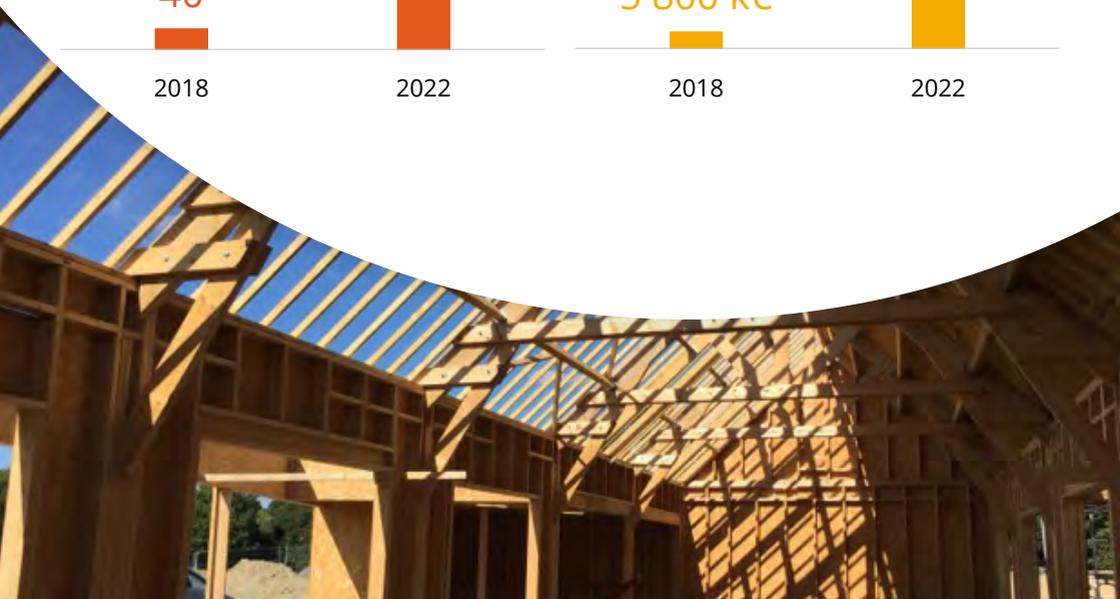
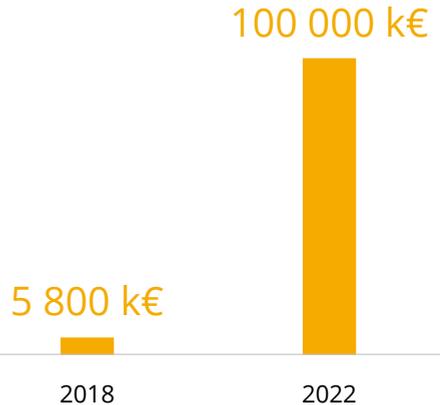
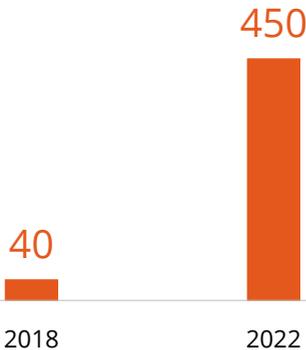
- Proposer une solution de construction bois à haute performance énergétique à prix abordable en exploitant toutes les possibilités offertes par la fabrication 3D en atelier.
- Accélérer le modèle industriel de construction de maison OSB e-loft.
- Proposer sur le marché des maisons et petits collectifs performants (RT 2012) à 1000 €/m² avec une architecture contemporaine.

PROJETS

- Finaliser la mise au point du concept industriel de maisons et petits collectifs à partir de modules 3D entièrement équipés à partir de l'atelier de Saint-Brieuc et atteindre une capacité de production d'ici 2021, de 340 maisons/an.
- Développer le concept en France avec l'ouverture de nouvelles unités de production.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



EMERAUDE MOTEURS SYSTEMES

CATÉGORIE SERVICES



Alexandre KVATERNIK

Dirigeant

06 73 18 90 50

alexandre@emeraudemoteurs.com

Saint-Malo (35)

www.emeraudemoteurs.com



ACTIVITÉ

Intégration-construction de groupes de puissance pour la construction navale de 32 à 850 kW, sur-mesure et en petites séries.

MARCHÉS

- Chantiers navals.
- Ateliers de mécanique marine.
- Armateurs privés et publics.

DÉFIS À RELEVER



Passer du produit aux services

ANNÉE DE CRÉATION

2000

PRÉSENCE EXPORT

Gabon



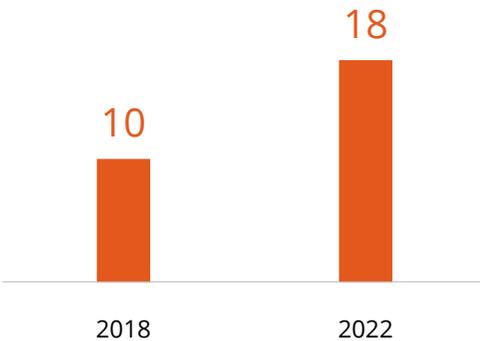
L'application motorisée, notre métier.



AMBITION

EMS, un leader français de l'intégration de moteurs marins de 32 à 800 kW. Porter l'activité d'EMS à 8 M€ en 2022.

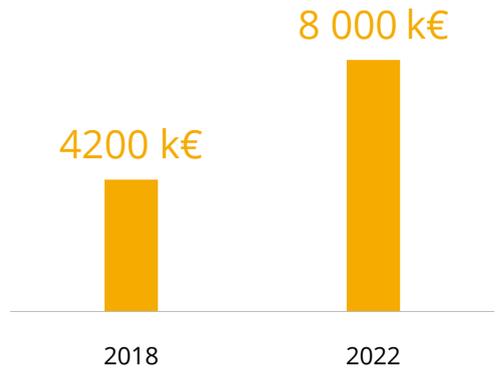
TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Accélérer l'activité d'intégration de solutions avec plusieurs partenaires motoristes.
- Développer des solutions EMS d'intégration moteurs.
- Développer une offre de service « connecté ».

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



EMK EUROMARK

CATÉGORIE DIVERSIFICATION



Marc & Olivier LE HIR

Co-gérants

02 99 06 12 60

marclehir@euromark.fr

Bédée (35)

www.euromark.fr



ACTIVITÉ

- Conception / fabrication d'équipements agricoles (dépailleuses, désileuses, lignes paillage).
- Conception / fabrication d'équipements de méthanisation (broyeurs de paille).

MARCHÉS

- Distributeurs de matériel agricole.
- Maître d'œuvre de projets de méthanisation d'envergure.

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Passer du produit aux services



Gagner ensemble



Jouer les nouvelles technologies

ANNÉE DE CRÉATION

2002

PRÉSENCE EXPORT

Europe

« Le management d'il y a 20 ans n'est plus bon. Il faut arriver à motiver nos équipes pour qu'elles s'impliquent dans le challenge de l'entreprise, qu'on avance tous ensemble, qu'on vive un beau challenge. »

AMBITION

- Consolider la position de spécialiste sur son marché historique.
- Développer et diversifier l'activité d'Euromark pour dépasser les 5 M€ en 2022 en améliorant la marge.

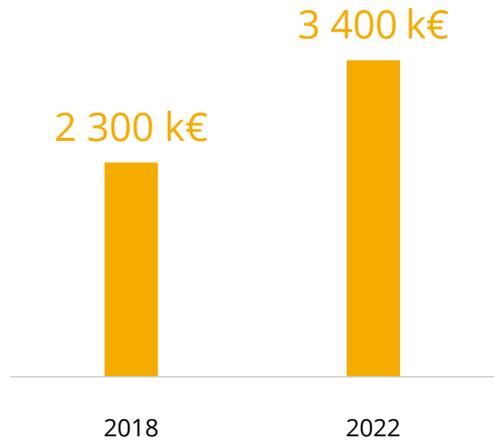
PROJETS

- Ouvrir un nouveau segment de marché « élevage de paillage automatisé des bâtiments ».
- Déployer la solution broyage paille pour méthaniseurs.
- Développer un business model service.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



KALUEN

CATÉGORIE DÉVELOPPEMENT



Gildas et Ronan LESVEN

Président et Secrétaire Général

02 98 02 24 58

ronan.lesven@sbholding.fr

Guipavas (29)

www.kaluen.fr



ACTIVITÉ

Conception, fabrication et pose de menuiseries aluminium haut de gamme et sur-mesure.

MARCHÉS

- Clientèle B2B locale, publique ou privée : sièges sociaux, bâtiments industriels, commerces, établissements scolaires, hôpitaux, complexes sportifs...
- Chantiers spéciaux pour la Marine Nationale.

DÉFIS À RELEVER



Jouer les nouvelles technologies

ANNÉE DE CRÉATION

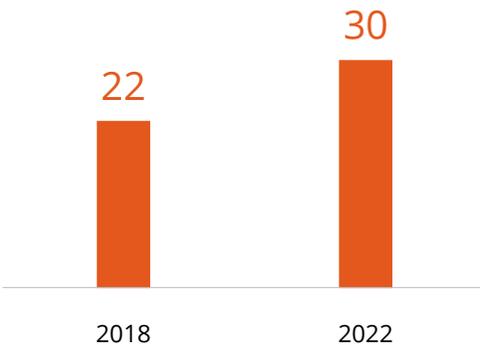
2013

Notre plus grande satisfaction est d'avoir sauvé l'entreprise du dépôt de bilan en 2013 pour en faire une entreprise saine et en pleine croissance. Le chemin a été long et compliqué mais le challenge a été extrêmement enrichissant. Aujourd'hui nous donnons un nouveau visage à Kaluen en intégrant de nouvelles technologies et en recherchant le bien-être du salarié.

AMBITION

Développement et transformation de l'entreprise pour passer de la culture d'artisan à celle de l'industrie 4.0.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Digitaliser l'entreprise à tous les niveaux pour générer de la performance interne, améliorer la relation client, augmenter la notoriété et l'attractivité de la société.
- Développer la performance industrielle avec le lean management et la méthode « 5S ».
- S'attacher au bien-être des salariés et à la qualité de vie au travail.
- Faire peau neuve pour asseoir la croissance et l'image de l'entreprise, en déménageant en 2020 dans un nouveau bâtiment deux fois plus grand, plus esthétique, confortable et très performant énergétiquement.
- Stratégie de croissance externe dans les départements limitrophes.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



MD PLAST / BREIZHCRÉA

CATÉGORIE DIVERSIFICATION



Alain PEREZ

Président et Gérant
02 97 59 33 27
alain.perez@mdplast.fr
Brech (56)
www.mdplast56.fr
www.breizhcrea.fr
www.breizhcrea.com



ACTIVITÉ

- Étude, conception, développement et fabrication de produits par injection plastique.
- Centre de production, petites et moyennes séries.
- Centre d'essais d'outillages neufs ou modifiés.

MARCHÉS

- Conception, développement et fabrication de produits plastiques pour des professionnels de divers secteurs tels que : armement, nautisme, cosmétique, bâtiment, électronique, automobile...
- Produits propres : développement de gammes spécifiques en plastique durable autour des produits de la mer pour les marchés ostréicoles et la consommation de crustacés.

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Passer du produit aux services



Jouer les nouvelles technologies

ANNÉE DE CRÉATION

2004

PRÉSENCE EXPORT

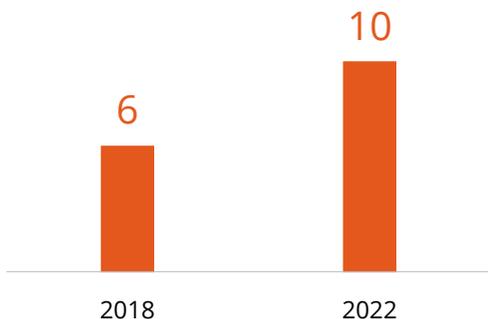
Littoraux européens (Espagne, Portugal, Irlande, Ecosse...)
Autres : Maroc, Tunisie, Canada

« Notre objectif est de renforcer l'image qualitative de nos clients au travers de nos supports par la mise en valeur de leurs productions. Ainsi nos développements de crochets contribuent à la modernisation et la sécurisation de process ostréicoles : manipulations plus aisées, durabilité du support ... Plus de 4 800 000 crochets commercialisés en 5 ans ! »

AMBITION

- Acquérir une vraie dimension sur les marchés export en développant le projet BreizhCréa.
- Renforcer l'image et valoriser le savoir-faire de l'entreprise sur le plan national.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Poursuivre la diversification sur le marché des produits de la mer en développant l'activité de BreizhCréa en France et à l'international.
- Recherche de solutions techniques, produits innovants durables, pas ou peu polluants, en bioplastique ou matériaux alternatifs.
- Travailler sur de nouveaux services et solutions écoresponsables, en partenariat avec d'autres industriels et clients : aller vers des changements d'usages, recyclabilité, ré-utilisation, substitution, mix de matériaux par l'intégration d'éléments recyclés.
- Développer la communication et la notoriété de MD PLAST et BreizhCréa.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



OELIATEC

CATÉGORIE INTERNATIONAL



Jean Pierre BARRE

Président

06 09 27 73 33

jp.barre@oeliatec.fr

Saint-Jacques-de-la-Lande (35)

www.oeliatec.fr



ACTIVITÉ

- Conception et fabrication de désherbeuses à eau chaude pour :
 - ▶ les ZNA (Zones Non Agricoles),
 - ▶ la viticulture, l'arboriculture et le maraîchage.
- Conception et fabrication de Véhicules Utilitaires Légers Électriques (VULE) pour les collectivités.

MARCHÉS

- Distributeurs nationaux de matériel agricole.
- Collectivités territoriales.
- Distributeurs export.

ANNÉE DE CRÉATION

2010

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Passer du produit aux services



Jouer les nouvelles technologies

PRÉSENCE EXPORT

Europe

« Je fais tout ce qu'il faut pour l'échéance à 3 ou 4 ans, tout en faisant très attention à ce qui va se passer dans 6 mois. »

AMBITION

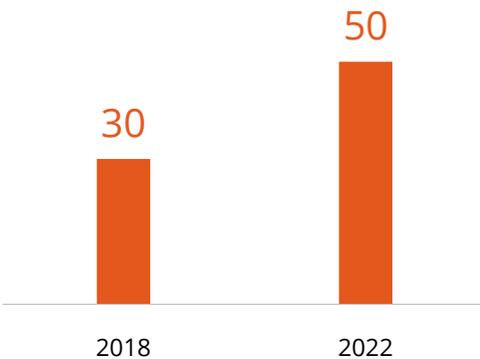
- Être le leader européen de la production de véhicules de désherbage à eau chaude pour les ZNA et l'agriculture de spécialité pour contribuer à diminuer l'utilisation de biocides.
- Être le leader national des VULE serviciels pour les collectivités territoriales.

PROJETS

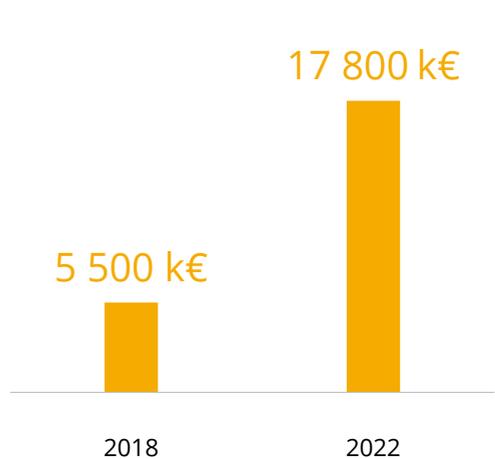
Tripler le CA en 3 ans pour atteindre les 15 M€ en 2021 et améliorer la marge en :

- Déployant l'offre sur l'agriculture de spécialité,
- Mettant sur le marché une gamme de VULE dédiée aux collectivités territoriales et une offre de services associée,
- Développant une offre de services,
- Mettant en place un nouvel atelier de production au standard de l'industrie du futur.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



ORHAND

CATÉGORIE INTERNATIONAL



Lucien ORHAND

PDG

02 99 96 21 73

lorhand@orhand.fr

La Guerche-de-Bretagne (35)

www.orhand.fr



ACTIVITÉ

- Conception et réalisation d'ensembles industriels en chaudronnerie et charpente métallique pour le stockage des produits vrac, poudres et pulvérulents (ORHAND).
- Conception et réalisation d'équipements de chargement et déchargement de produits en vrac (ODS).

MARCHÉS

Industries du secteur de l'agroalimentaire, de l'extraction des minéraux, de la valorisation énergétique et du traitement de l'eau.

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Passer du produit aux services

ANNÉE DE CRÉATION

1926

PRÉSENCE EXPORT

Marché international

Expert de la chaudronnerie et de la charpente métallique depuis 1926. 4^e génération, je poursuis l'évolution de l'entreprise par le développement de prestations clés en main grâce à l'intégration de process industriels.

AMBITION

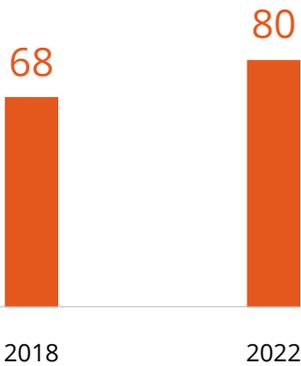
- Développer l'activité de l'entreprise à 10 ans à hauteur de 21 M€ de CA, en proposant des offres à plus forte valeur ajoutée (intégration de systèmes et de process de manutention) dont 33 % à l'export.
- Devenir une référence mondiale pour les vis de déchargement de silos de stockage.

PROJETS

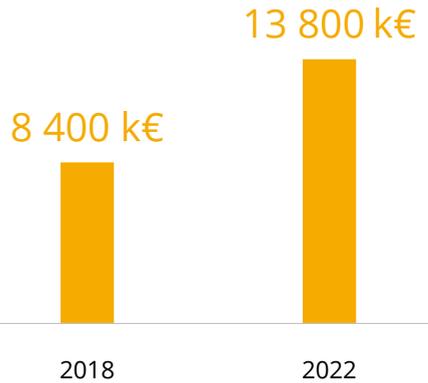
Orhand met en œuvre 2 axes de développement principaux :

- Faire évoluer le modèle économique vers la vente de solutions de stockage et de manutention de produits en vrac,
- Développer des solutions Orhand,
- Développer la gamme ODS au grand export.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



PROMOCAB INDUSTRIE

CATÉGORIE DIVERSIFICATION



Thierry LE ROLLAND
Directeur Opérationnel

06 85 13 26 38
thierry.lerolland@promocab.fr
Vildé-Guingalan (22)
www.promocab.fr



ACTIVITÉ

Conception, fabrication et maintenance de câblages et coffrets techniques industriels et de produits électroniques.

MARCHÉS

- Ferroviaire : 60 % du CA.
- Médical : 25 % du CA.
- Industrie autres : 15 % du CA.

ANNÉE DE CRÉATION

1996

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Jouer les nouvelles technologies



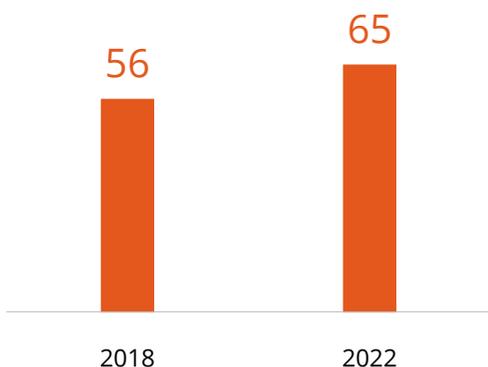
Votre expert en câblage filaire.



AMBITION

Renforcer la position de spécialiste du câblage technique industriel dans l'Ouest de la France.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Renforcer le positionnement auprès de grands donneurs d'ordres.
- Diversifier le portefeuille d'activités en s'inscrivant dans les nouveaux secteurs économiques industriels en croissance.
- Élargir l'offre de services aux clients en développant l'intégration et la co-conception.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



RAHUELBOIS

CATÉGORIE SERVICES



Joakim et Thomas RAHUEL

Co-gérants

02 99 73 04 87

joakim.rahuel@rahuelbois.com

Combours (35)

www.rahuelbois.com



ACTIVITÉ

Conception et fabrication de produits de façade et sol pour l'intérieur et l'extérieur, en châtaignier et bois locaux.

MARCHÉS

- Vêtue extérieure et intérieure haut de gamme en châtaignier pour les marchés B2B (charpentiers-menuisiers, distributeurs, paysagistes...) et B2C (via architectes).
- Services pour les professionnels (sciage, aboutage, application de finitions, produits connexes, mix matériaux...).

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Passer du produit aux services



Gagner ensemble

ANNÉE DE CRÉATION

1921

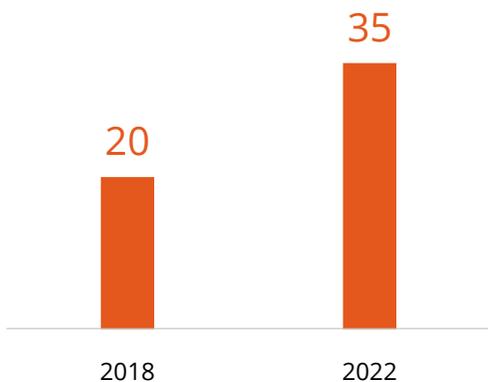
« Voir loin, parler franc, agir ferme, c'est savoir sortir de sa zone de confort pour aller plus loin que le matériau bois, être honnête avec ses ambitions et savoir prendre des décisions en assumant tous leurs risques. »



AMBITION

- Développer l'activité de deuxième transformation.
- Poursuivre l'innovation de produits et services.
- Valoriser des essences locales oubliées, naturellement durables.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Poursuivre la transformation de l'outil de production.
- Développer des solutions intérieures innovantes (vêtements et mobilier).
- Se diversifier sur le marché du bois structurel par la valorisation des actifs de l'entreprise.
- Développer des prestations de services à haute valeur ajoutée pour les clients.
- Stratégie « bois locaux » en coopération avec les professionnels en amont de la filière bois.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



REMORQUES CHEVANCE

CATÉGORIE DIVERSIFICATION



Bruno CHEVANCE

Dirigeant

02 96 43 40 62

direction@remorques-chevance.eu

Guingamp (22)

www.remorques-chevance.com



ACTIVITÉ

Fabrication de remorques pour l'agriculture et pour les travaux publics.

MARCHÉS

- Agriculture.
- Travaux Publics.
- Collectivités.

ANNÉE DE CRÉATION

1965

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses marchés



Gagner ensemble



Jouer les nouvelles technologies

« Depuis sa création, l'entreprise a su s'adapter aux exigences du marché, aux normes, et elle a toujours tenu à conserver son état d'esprit, son caractère créatif, réactif et convivial... »

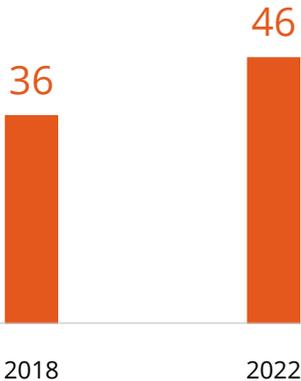
AMBITION

- 8 M€ de CA en 2022.
- Accroître l'image de marque Chevance et les ventes hors Bretagne.
- Développer des équipements agricoles à plus forte valeur ajoutée client.
- Exploiter le savoir-faire industriel Chevance en se diversifiant sur d'autres marchés.

PROJETS

- Simplification de la gamme et renforcement de l'effort commercial hors Bretagne.
- Développement des produits à plus forte valeur ajoutée (Sniper et remorques légumières).
- Diversification sur des marchés nouveaux en nouant des partenariats.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



SAFAR

CATÉGORIE DÉVELOPPEMENT



Thierry CONGARD Président

Yann-Hervé MÉVEL

Directeur Général

02 99 96 56 46

yann-herve.mevel@safar-fr.com

Argentré-du-Plessis (35)

www.safarauto.com



ACTIVITÉ

Fabrication de tapis et housses de sièges sur-mesure (seconde monte) pour voitures, camions, Véhicules Utilitaires Légers (VUL), engins agricoles, ... et fabrication de couvre-voitures.

MARCHÉS

- Constructeurs (automobiles, camions-véhicules industriels, engins agricoles) dans le cadre d'accord de référencement pour distribution dans les concessions et succursales.
- Concessions.
- Importateurs et carrossiers pour les véhicules d'occasion.
- Particuliers via le site internet.

ANNÉE DE CRÉATION

1971

DÉFIS À RELEVER



Diversifier ses
marchés

PRÉSENCE EXPORT

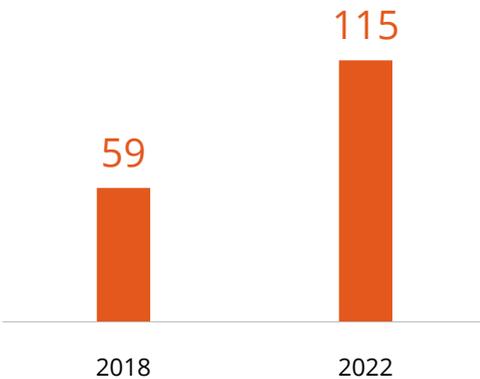
Europe

«
*SAFAR, le savoir-faire à dimension humaine.
Des salarié(e)s, le savoir-être plus que le savoir-faire.
La réussite individuelle passe par la réussite collective !*
»

AMBITION

Doubler le chiffre d'affaires en 3 à 5 ans pour réaliser un CA de 10 millions d'euros en 2021 et consolider notre position de leader du marché.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Développer de nouveaux produits pour nos marchés actuels et pour de nouveaux marchés en innovant avec des produits propres et spéciaux (volet thermique, housse connectée...).
- Optimiser l'outil de production pour assurer la croissance de la production, des ventes et des marges : nouvel ERP, déménagement de l'entreprise, réorganisation de l'atelier, optimisation de la sous-traitance.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





Richard FOREST
Président

06 70 81 85 66
richard@seair.fr
Lorient (56)
www.seair.fr



ACTIVITÉ

Spécialiste de la fonction « vol » des bateaux : adjonction de foils et leurs systèmes pour bateaux à moteur jusqu'à 12 mètres.

MARCHÉS

- Le très grand confort procuré et l'économie de carburant (20 à 50 %) intéressent les marchés de :
 - ▶ la plaisance, les professionnels du tourisme et de la pêche ;
 - ▶ plus généralement de bateaux de travail jusqu'à 12 mètres.
- SEAIR compte deux offres :
 - ▶ Vente de *Flying Tender* : semi-rigide à foils prêt à naviguer ;
 - ▶ Études et Kits foils pour chantiers navals en tant que fournisseur d'une solution clé en main.
- Avec un 1^{er} contrat signé avec l'Armée Française, les marchés de l'État et militaires devraient être nombreux.

DÉFIS À RELEVER



Gagner ensemble



Jouer les nouvelles technologies

ANNÉE DE CRÉATION

2016

PRÉSENCE EXPORT

Suisse, Australie, Danemark

L'avenir appartient aux bateaux qui volent.

« Les bateaux SEAIR contribuent à écrire le nouveau chapitre de l'histoire du nautisme dédié aux bateaux volants. La bonne nouvelle c'est qu'on a encore pour 30 ans de travail ! »

PRÉSENCE EXPORT

SEAir a conclu en 2019 des contrats avec des représentants en Suisse, Australie et Danemark. En 2020, SEAir cherche à se développer sur les marchés scandinaves et au Moyen-Orient. Un bateau a été vendu en Polynésie également.

AMBITION

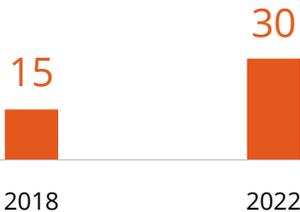
Devenir leader mondial des systèmes à foils permettant de faire voler les bateaux à moteur, en tant qu'équipementier des chantiers navals.

PROJETS

- Faire connaître la technologie foils pour les bateaux à moteur.
- Vendre à l'international les *Flying Tenders*.
- Développer un positionnement d'équipementier auprès des chantiers navals pour l'intégration des foils et de leurs systèmes pour la construction nautique.
- Innover toujours plus !

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



SELF SIGNAL

CATÉGORIE DÉVELOPPEMENT



Jean-Charles JEGO

Président

06 85 20 91 30

jean-charles.j@selfsignal.fr

Cesson-Sévigné (35)

www.selfsignal.fr



ACTIVITÉ

Conception et fabrication de panneaux de signalisation routière normés et non-normés.

MARCHÉS

- Collectivités et Directions Départementales de l'Équipement (DDE).
- Entreprises de Travaux Publics (Eiffage, Veolia...).

DÉFIS À RELEVER



Passer du produit aux services



Gagner ensemble



Jouer les nouvelles technologies

ANNÉE DE CRÉATION

1992

PRÉSENCE EXPORT

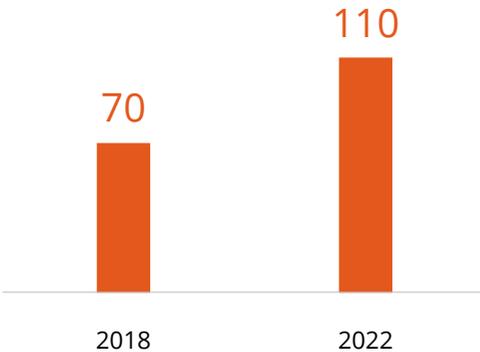
En projet

On s'est toujours positionné comme une société de services. Je suis moi-même fils et arrière-petit-fils de commerçant. On s'est toujours évertué à être au service de nos clients et c'est ce qu'on reproduit chez Self Signal : du délai, du sur-mesure et une capacité à s'adapter.

AMBITION

- Devenir le leader national des spécialistes des panneaux de signalisation routière.
- Déployer l'activité en Afrique francophone.
- Doubler le CA en améliorant la marge.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



PROJETS

- Mettre en œuvre une organisation de l'atelier au standard organisationnel et technologique de l'industrie du futur pour pouvoir doubler la production à iso-service.
- Déployer l'offre en Afrique francophone.
- Développer une activité de services (location, maintenance et nettoyage des panneaux).
- Développer une gamme de panneaux connectés.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



STIRWELD

CATÉGORIE INTERNATIONALE



Laurent DUBOURG

PDG

06 47 49 74 19

laurent.dubourg@stirweld.com

Saint-Grégoire (35)

www.stirweld.com



ACTIVITÉ

StirWeld offre aux industriels des solutions autour du soudage par friction malaxage FSW (conception et vente de solutions). Le FSW est une technologie de soudage révolutionnaire pour l'aluminium déjà appliquée dans tous les secteurs d'activités : aéronautique, spatial, automobile, ferroviaire, naval, génie civil. L'aluminium est un alliage écologique de par son excellente recyclabilité, sa durabilité et par son faible poids qui permet d'alléger les structures.

MARCHÉS

- Aéronautique, spatial, automobile, ferroviaire, naval, génie civil.
- Présence export (marché France, Europe ou Monde).

ANNÉE DE CRÉATION

2012

DÉFIS À RELEVER



Diversifier
ses marchés



Gagner
ensemble

PRÉSENCE EXPORT

Europe, Monde



*StirWeld démocratise le soudage par friction malaxage –
Friction Stir Welding (FSW).*



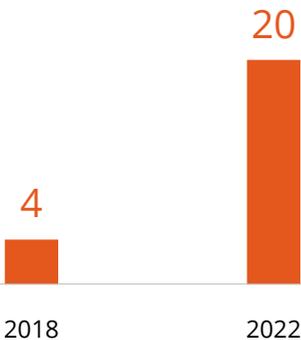
AMBITION

- Accélérer la conception et la fabrication de pièces en aluminium, matériau du futur pour sa légèreté et sa recyclabilité grâce au procédé par friction malaxage de Stirweld.
- Devenir un des leaders des solutions de soudage par friction malaxage en développant l'usage de machines à commandes numériques classiques pour l'assemblage FSW.

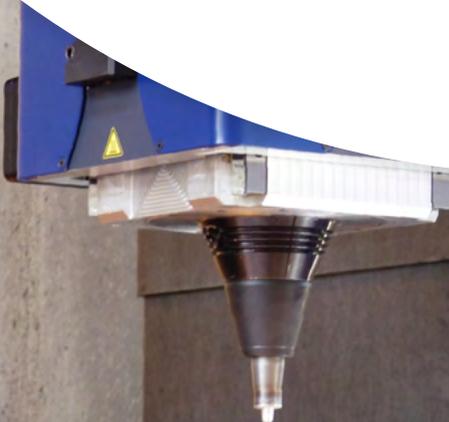
PROJETS

Développer la technologie de soudage par friction malaxage pour l'aluminium, technique alternative et disruptive des assemblages classiques par soudage à chaud ou assemblage mécanique. La tête développée par Stirweld, adaptable sur toute machine à commandes numériques, permet de démocratiser le procédé nécessitant aujourd'hui le recours de robots ou de machines spéciales onéreuses.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES





Philippe COROLLER

Directeur exécutif

06 21 59 98 80
philippe.coroller@syci.fr
Trégueux (35)
www.syci.fr



ACTIVITÉ

Conception, production, distribution et installation de kits d'aménagement intérieur sur-mesure pour bateaux de plaisance neufs et usagés.

MARCHÉS

- Construction navale et fluviale.
- Chantiers navals et fluviaux.
- Assurances.
- Loueurs de bateaux.
- Particuliers.

ANNÉE DE CRÉATION

2017

PRÉSENCE EXPORT

Europe, puis Monde

DÉFIS À RELEVER



Passer du produit aux services



Gagner ensemble



Jouer les nouvelles technologies

LE REFIT INTÉRIEUR À VOTRE MESURE

La solution innovante de refit intérieur pour bateaux de plaisance, à la portée de tous.



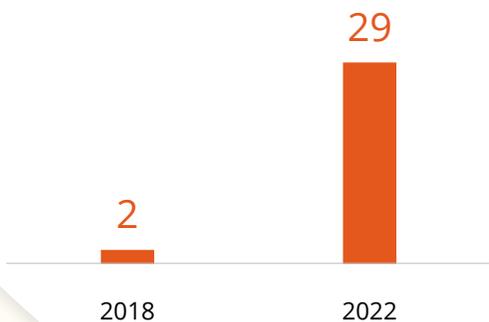
AMBITION

- Devenir à moyen terme le leader européen de l'aménagement de bateaux, avec une solution universelle de réaménagement intérieur sur-mesure de bateaux de plaisance sur un marché international.
- Donner une seconde vie aux bateaux ainsi revalorisés, développer le marché de l'occasion, prolonger la durée de vie des bateaux : lutter contre l'obsolescence des bateaux de plaisance.
- Ouvrir la solution à d'autres marchés.

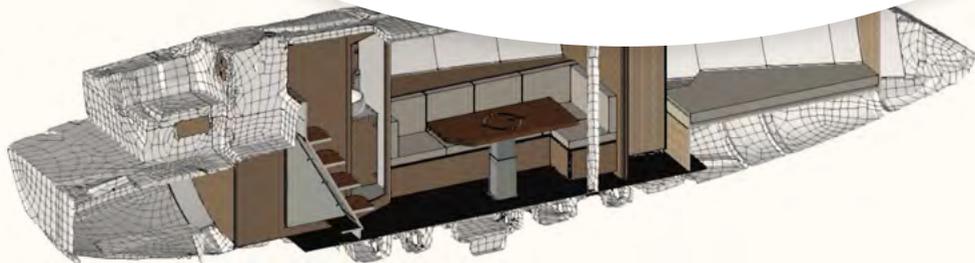
PROJETS

- Mettre au point un procédé numérique 3D de conception/ production de kit de rétrofit d'aménagement intérieur de bateau de plus de 10 mètres.
- Obtenir une première référence.
- Structurer et lancer l'activité à partir d'une plateforme en ligne.
- Investir à terme dans une unité industrielle de production qui intégrera un bureau d'études.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



TESSA INDUSTRIE

CATÉGORIE COOPÉRATION



Jérôme PHILIPPE
PDG

06 08 55 57 20
jerome.philippe@tessa.bzh
La Mézière (35)
www.tessa.bzh



ACTIVITÉ

Conception et fabrication industrielle de murs pour bâtiment ossature bois.

MARCHÉS

Tessa adresse son concept aux promoteurs, architectes, entreprises générales de construction et aux Constructeurs de Maison Individuelle. Le mur biosourcé de Tessa répond particulièrement aux besoins du marché de la maison individuelle, des petits collectifs et du tertiaire (crèches notamment).

DÉFIS À RELEVER



Gagner ensemble

ANNÉE DE CRÉATION

2019

« On a mis en place de nouvelles technologies permettant d'améliorer la qualité de travail pour nos collaborateurs. On recrute des gens qui ne sont pas particulièrement formés aux métiers de la construction. On cherche juste des personnes qui ont envie de travailler et de s'investir dans un nouveau métier. »

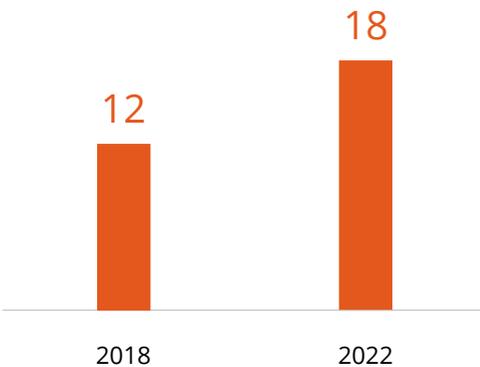
AMBITION

Déployer à l'échelle nationale un concept innovant et performant pour la construction de bâtiments biosourcés à un coût équivalent à la construction traditionnelle.

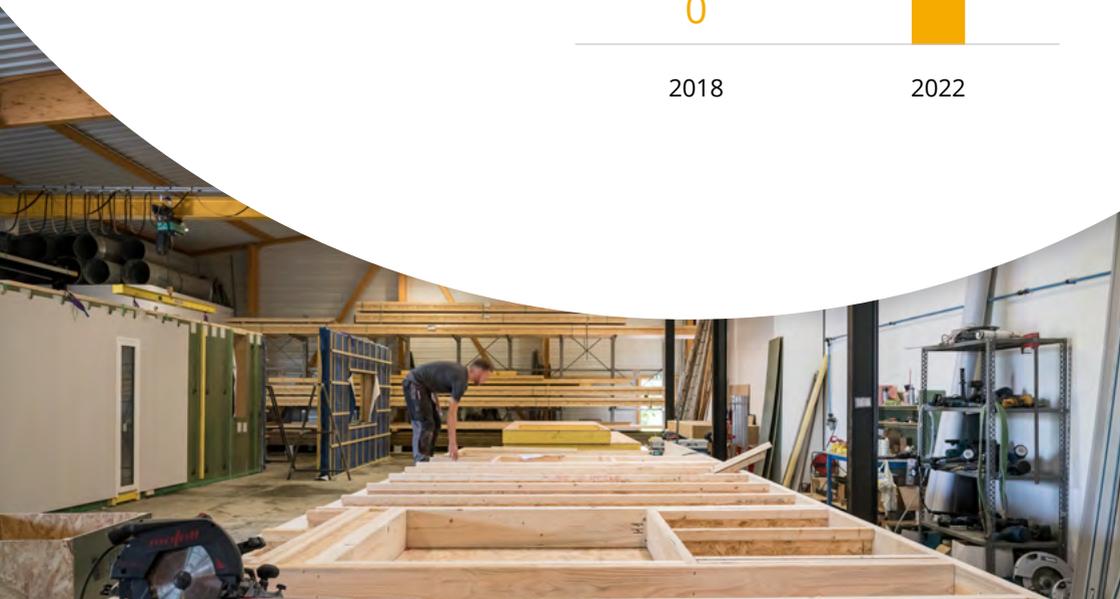
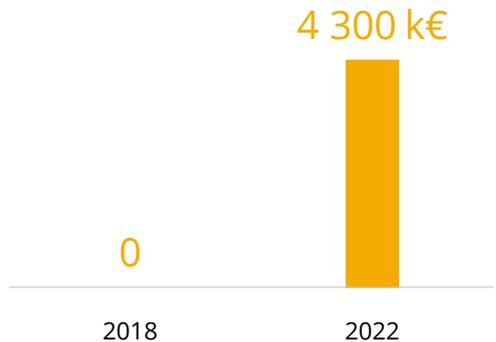
PROJETS

- Accélérer l'industrialisation de la fabrication pour une meilleure maîtrise de la qualité et des coûts afin de renforcer la compétitivité face à la construction traditionnelle.
- Contribuer à la structuration d'un cluster industriel et développer un réseau d'unités de production au plus proche des marchés et des attentes en termes d'écoresponsabilité.

TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



V3C ENVIRONNEMENT

CATÉGORIE COOPÉRATION



Vincent CAMPION

Direction

02 99 81 31 29 / 06 88 18 19 84

v.campion@v3c-environnement.com

Saint-Malo (35)

www.v3c-environnement.com



ACTIVITÉ

Conception, réalisation et commercialisation en France de solutions innovantes pour la réception et le stockage de déchets ménagers.

MARCHÉS

- Collectivités.
- Entreprises industrielles avec problématique de gestion de déchets.
- Collecteurs.
- Bureaux d'études.
- Parcs de loisirs.
- Entreprises du tourisme (campings...).
- Établissements pour personnes âgées, hôpitaux, cliniques...

DÉFIS À RELEVER



Gagner ensemble

ANNÉE DE CRÉATION

2009

PRÉSENCE EXPORT

Canada (Québec),
Émirats Arabes Unis (Dubai)

« Face au constat que notre société produit toujours plus de déchets, j'ai voulu apporter des solutions innovantes répondant aux besoins des collectivités et des entreprises et optimisant les coûts de collecte ; des solutions écologiquement engagées pour réduire l'impact carbone, des solutions éco-responsables fabriquées en Bretagne avec des matériaux recyclables et revalorisables. »

AMBITION

- Avoir sa propre gamme de produits, conçus, développés et fabriqués en Bretagne : borne pour réception des déchets avec compacteur enterré, compacteur aérien, cuve à huiles usagées, bungalows pour déchets dangereux, équipements divers...
- Apporter des solutions innovantes pour le confort des usagers et anticiper les réglementations à venir.
- Répondre à la transition énergétique en développant de nouveaux concepts comme le compacteur de déchets fonctionnant à l'hydrogène.

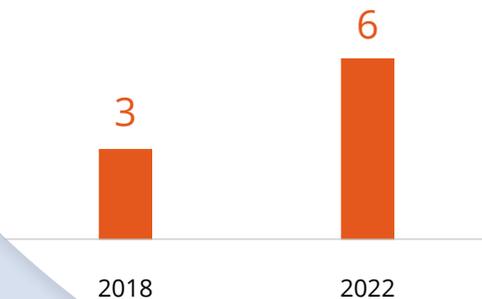
PROJETS

- Structurer l'entreprise et organiser le financement de la croissance avec une levée de fonds.
- Sécuriser la capacité de production par une organisation et une consolidation des prestations de sous-traitance industrielle en Bretagne.

TRAJECTOIRE DU CHIFFRE D'AFFAIRES



TRAJECTOIRE DE L'EFFECTIF



À propos de **créativ**
Accélérateur de développement

CRÉATIV, ACTEUR DES TRANSITIONS

-  **TRANSITION INDUSTRIELLE**
-  **TRANSITION ÉCOLOGIQUE & ÉNERGÉTIQUE**
-  **TRANSITION DES MOBILITÉS**
-  **TRANSITION NUMÉRIQUE**

Créativ a pour mission de contribuer à l'accélération du développement économique du territoire breton. C'est pourquoi, nous avons créé et intégré des programmes cadres :



**D'ACCOMPAGNEMENT
ET DE STIMULATION DES
ENTREPRISES**



**D'ACCOMPAGNEMENT
DE PROJETS
TERRITORIAUX**

Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation Créativ
02 99 23 79 00 / 2 av. de la Préfecture . CS 64204 . 35042 Rennes Cedex
contact@ceei-creativ.asso.fr / www.creativ-innovation.org / @CeeiCreativ

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



CONSEIL STRATÉGIQUE

Anticiper les mutations
Pistes d'innovation
Diversification



INGÉNIERIE GLOBALE

Projets innovants
Financements
Compétences et savoir-faire clés



STIMULATION

Enjeux économiques à venir
Marchés émergents



MISE EN RÉSEAU

Allier les compétences
Opportunités d'affaires
Open Innovation

EXPERTISES SECTORIELLES



Industrie
Véhicules & mobilités
Éco-activités
Innovation sociale

Créativ anime et intervient dans des programmes territoriaux.



Pôle d'excellence industrielle
(la Janais à Rennes)

Breizh
[bio]

GNV

Créativ intervient aussi sur des programmes et des événements régionaux pour stimuler le tissu économique local et accélérer la mise en oeuvre des transitions en Bretagne.

ANTICIPER

À travers nous

ILS VOUS SOUTIENNENT



Un dispositif organisé par :



BREIZHFAB

L'INDUSTRIE AMBITIEUSE

Une dynamique

