

TÊTE D'AFFICHE

Dal'Alu, ses gouttières inondent le marché



DE NOTRE
CORRESPONDANT
À BORDEAUX.

La société girondine, qui a développé un procédé novateur de production et de pose de gouttières en aluminium laqué, dispose de 100 franchisés en France et 10 à l'étranger.

Un quart de siècle après sa création, Dal'Alu a essaimé dans tous les coins de l'hexagone, mais aussi en Espagne et en Allemagne. Toujours contrôlée par ses fondateurs Marie-Françoise et Christian Micouleau, la PME de Saint-Médard-d'Eyrans (Gironde) ne compte pas moins de 260 franchisés auxquels elle fournit les équipements nécessaires à la découpe sur mesure et à la pose de gouttières de toiture en aluminium laqué. La stratégie développée par les époux Micouleau repose sur deux éléments essentiels : le fait que

technologique qui fait des envieux. D'après Marie-Françoise Micouleau, les services de recherche-développement ont ainsi fait l'objet de trois cambriolages, dont selon elle les auteurs s'intéressaient de toute évidence à tout autre chose qu'au tiroir-caisse de la société. Car le procédé mis au point se caractérise par une simplicité d'usage qui le met à la portée de bien des utilisateurs, à condition qu'ils aient un minimum d'habileté manuelle.

Parmi les franchisés de l'entreprise, une moitié seulement étaient au départ des artisans du bâtiment. Beaucoup d'autres n'avaient pas d'expérience du secteur. Un des membres les plus récents du réseau est ainsi un ancien vendeur de billets d'Air France. Dal'Alu a été introduit en Bourse au début des années 1990, mais ses actionnaires ont ensuite décidé de retirer l'entreprise de la cote, estimant que le peu d'activité du titre ne justifiait pas les dépenses

PACA

La PME d'Aubagne, dont les produits ont déjà des applications militaires, va diffuser ses dispositifs de protection contre le bruit auprès des secteurs automobile, aéronautique et industriels.

TechnoFirst fait du silence son fonds de commerce

DE NOTRE CORRESPONDANT
À MARSEILLE.

Seize ans après sa création à partir d'un brevet développé au CNRS sur la protection active contre le bruit, TechnoFirst s'apprête à lancer l'offensive sur des marchés moins confidentiels que les applications militaires, qui constituent aujourd'hui l'essentiel de ses activités. « La croissance est devant nous », assure son président, Christian Carme, qui a levé avec succès cet hiver, au marché libre de Paris, le premier tiers des 6 millions d'euros nécessaires à ses nouvelles ambitions, qui sont de passer du statut de bureau d'études à celui d'industriel à part entière. Il promet d'atteindre 19 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2010, contre

3,5 millions actuellement. La technologie développée par l'entreprise exploite une particularité physique des ondes acoustiques : émis avec un léger décalage, un son identique à l'original peut réduire le premier dans des proportions spectaculaires. Un sous-marin équipé du dispositif inventé par la société est ainsi invisible aux sonars, tandis qu'un ouvrier coiffé d'un casque produisant un « contre-son » est insensible à son environnement bruyant. « Nos appareils éliminent jusqu'à 90 % des nuisances sonores », assure le responsable.

Avec ces performances protégées par 19 brevets internationaux, l'entreprise compte s'attaquer maintenant à des marchés de masse : la sécurité, la ventilation, l'automobile et l'aviation.

Elle vient par exemple de mettre au point un silencieux de pots d'échappement pour atténuer les basses fréquences qui font habituellement trembler les vitres. Le système a été récompensé d'un décibel d'or par le Conseil national du bruit et pourrait être rendu obligatoire sur les petits avions au terme d'une étude commandée par la Direction générale de l'aviation civile.

Plusieurs contrats d'envergure
Parallèlement, TechnoFirst a négocié plusieurs contrats d'envergure, notamment avec l'avionneur Lockheed Martin, qui veut équiper de casques de protection plusieurs milliers d'agents de piste, et avec l'américain Emerson pour l'équipement d'armoires électriques. Au total, le

carnet de commandes compte déjà 20.000 systèmes à livrer en 2008, et des promesses pour 30.000 autres l'année suivante, soit le nombre d'unités vendues depuis la création de la société.

Ce coup d'accélérateur se traduit par des investissements : l'usine d'Aubagne (Bouches-du-Rhône), qui produit l'électronique des systèmes, sera doublée avant l'été pour couvrir 1.000 mètres carrés avec une vingtaine d'embauches à la clef. Un joint-venture a également été conclu avec un partenaire chinois pour la création d'un site de 3.300 mètres carrés où seront produits les éléments moins sensibles, comme les plastiques. Au terme du programme, près de 65 personnes seront recrutées, dont la moitié de commerciaux.

PAUL MOLGA

HAUTE-NORMANDIE

Grâce au montage approuvé par la CFDT et la CGC les salariés