



Hélicoptère de transport NH90.

GILLES ROLLE/DEMSREA

arrivent,  
ministère

## Une conduite de programme à améliorer

L'un des symboles de la technologie française, LA BOMBE AASM, GUIDÉE PAR GPS et développée par Sagem, est aussi le triste exemple d'une médiocre gestion de programme.

SI LE PROGRAMME d'adaptation des sous-marins lanceurs d'engins de nouvelle génération (SNLE-NG) au nouveau missile nucléaire balistique M51 a été très bien maîtrisé, selon le CPRA (voir ci-contre) il n'en est pas de même pour l'armement air-sol modulaire (AASM), une bombe guidée par GPS et développée par Sagem. Déjà épingle en 2004 pour une conduite de programme très défaillante, ce projet a donc logiquement connu des retards (de trois à quatre ans selon les versions) et des surcoûts, qui ont été limités grâce à des réductions de cibles, des abandons de sous-programmes et des pénalités de retard payées par l'industriel.

Alors que le devis initial était évalué à 807 millions d'euros, le coût global pour l'Etat s'est élevé au final à 846 millions d'euros. Soit environ 40 millions de plus que prévu, ce qui représente 5 % du montant initial. Ce gonflement de la facture intègre notamment l'abandon de l'intégration de cette bombe sous le Mirage 2000D (39 millions d'euros), ainsi que la réduction de cible. Le ministère a réduit sa commande à 2.348 kits contre 3.000 au départ, soit une économie de 50 millions d'euros. Par ailleurs, l'Etat a payé l'acquisition d'une version laser mais a aussi reçu le paiement de pénalités de retard de Sagem.

■ **DIFFICULTÉS TECHNIQUES**  
Pourquoi de tels dysfonction-



Armement air-sol modulaire (AASM) bombe guidée par GPS développée par SAGEM.

risques et de définition a été très insuffisante. « Il en est résulté de grandes difficultés techniques dans le développement, donc des retards conséquents dans la livraison des premiers équipements ». En outre, le ministère de la Défense, qui avait choisi en 2000 un marché forfaitaire global censé réduire la facture pour l'Etat, n'a finalement pas concrétisé la commande d'une tranche conditionnelle (2.256 kits) pour des raisons techniques (mauvaise levée de risques) et budgétaires. Une décision qui a donc altéré le principe de la commande globale. « Une mauvaise analyse initiale des risques a fait que ce type de contrat était peu adapté au programme », regrette le CPRA.

## 24 HEURES EN RÉGIONS

CENTRE/OPHTALMOLOGIE

# Luneau Technology acquiert une dimension mondiale

Spécialisée dans l'équipement des OPHTALMOLOGISTES, la société a racheté au début de l'été Briot International trois fois plus gros qu'elle ! Leur complémentarité est totale.

PAR JEAN-JACQUES TALPIN, À ORLÉANS

Installée à Prunay-le-Gillon, non loin de Chartres (Eure-et-Loir), Luneau Technology est devenue au début de l'été un des trois leaders mondiaux du marché de l'équipement d'optique médicale. Cette position est acquise depuis que la PME (20 millions d'euros de chiffre d'affaires, 100 personnes) a racheté Briot International (près de 30 millions d'euros d'activité et 300 personnes) basé à Pont-de-l'Arche (Eure) et appartenant au Belge Jacques Buchmann.

« Je savais, explique Marc Abitbol, PDG de Luneau Technology, qu'il y avait un problème de succession chez Briot. J'ai donc fait une offre en étant suivi pour cela d'une manière remarquable par des investisseurs qui m'ont accompagné dans une opération évidemment très complexe. » En reprenant une entreprise trois fois plus grosse qu'elle, Luneau s'apprête à vivre une « révolution culturelle » avec une vision désormais clairement mondiale.

Luneau Technology était déjà le fruit d'un regroupement, effectif en 2003, de Luneau SA avec la société israélienne de R&D Visionix. Luneau conçoit, fabrique et distribue des machines pour la fabrication de verres optiques, lentilles de contact et des appareils de diagnostic visuel utilisés par les opticiens et les ophtalmologistes.

### ■ NOUVEAUX MARCHÉS EN ASIE

La vitalité de ce groupe s'appuie avant tout sur la commercialisation de ses équipements alors que la majeure partie de la fabrication est sous-traitée. « C'est grâce à cette externalisation que nous avons pu supporter la crise et que nous nous portons relativement bien avec 4 % à 6 % de parts de marché mondiales dans un secteur plutôt en crise », analyse Marc Abitbol. Il est vrai que ce marché est restreint, avec environ 450.000 ophtalmologistes dans les pays développés. « Mais nous sommes portés par le développement de marchés nouveaux, notamment l'Asie et la Chine, où la lunette qui était hier un produit de luxe équipe de plus

en plus de personnes », précise le PDG.

Mais pour passer d'un marché encore européen à une ambition mondiale Luneau devait passer par une acquisition.

Avec Briot, Luneau a trouvé « l'opportunité idéale ». Cette société est reconnue mondialement dans l'optométrie et l'ophtalmologie pour ses machines destinées au traitement des verres optiques (meuleuses notamment). « Briot représente la complémentarité totale avec nos produits, se réjouit Marc Abitbol, sans aucun doublon, la synergie va donc être totale et nous permettra de proposer des gammes encore plus complètes à nos clients. » Mais c'est grâce aux filiales de Briot aux États-Unis, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Italie, en Espagne, au Portugal et au Canada que Luneau Technology réalisera désormais une



Marc Abitbol, PDG de l'entreprise, revendique entre 4 % et 6 % de parts de marché mondiales.

### UN CAPITAL PLUS OUVERT

Pour financer sa dernière acquisition, Marc Abitbol a ouvert le capital détenu majoritairement jusqu'à présent par le management. Ainsi, CDC Entreprises apporte 5 millions d'euros en obligations convertibles, tandis que le capital est

augmenté de 5 millions dont 2 millions apportés par Avenir Entreprises et le solde par BNP Paribas Développement, Financière Boscary, le fonds XAnge et le management qui demeure « proche de la majorité », selon le PDG.

grande partie de son activité à l'international. À moyen terme, le PDG n'exclut pas un nouveau recours à la croissance externe mais « après un temps d'observation pour digérer cette acquisition ». ■

MIDI-PYRÉNÉES/ÉLECTRONIQUE

## My Green Box permet de tout contrôler à distance

La jeune PME toulousaine a mis au point une PRISE ÉLECTRIQUE COMMUNICANTE via une puce de téléphonie mobile.

POUVOIR COMMANDER SES APPAREILS électriques à distance ou être alerté en cas de coupure de courant ? C'est l'innovation mise au point par Damien Cipel avec My Green Box, une prise électrique qui communique via une puce de téléphonie mobile. Cet ancien cadre de SFR, spécialiste des systèmes « machine to machine » (M to M), s'est lancé dans la création d'entreprise pour cibler ce marché en pleine croissance.

« Notre dispositif intéresse toutes les PME qui doivent gérer des matériels électriques à distance ou s'engagent dans la domotique, explique-t-il. Par exemple, en cas de coupure de courant alimentant une cuve d'industrie, une armoire frigorifique ou un serveur informatique, la prise My Green Box envoie une alerte par SMS et par mail pour prévenir le gestionnaire. »

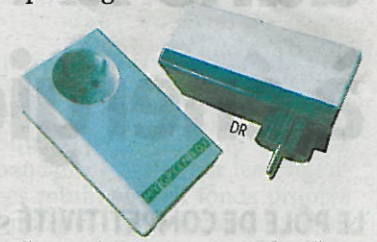
### ■ COMMANDE PAR IPHONE

La start-up toulousaine a prévu le lancement en octobre de sa propre application iPhone pour gérer les prises à distance. « Car le marché intéresse aussi les particuliers, pour gérer l'arrosage, fermer les volets électriques ou contrôler la filtration de sa piscine », énumère Damien Cipel.

Comptant quatre salariés, My Green Box espère réaliser 100.000 euros de chiffre d'affaires cette année, puis 400.000 euros en 2011. Pour cela, son dirigeant s'appuie sur des partenariats avec les opérateurs mobiles SFR et Bouygues Telecom, ainsi que les grossistes en électricité et les revendeurs de domotique sur Internet.

La croissance passera aussi par une levée de fonds de 300.000 euros que Damien Cipel espère finaliser pour la fin de l'année avec des investisseurs qui ont été notamment approchés lors du « green challenge » organisé par BFM radio. La start-up a en effet terminé deuxième de ce concours national.

MARTIN VENZAL, À TOULOUSE



Cette prise peut envoyer des alertes en cas de coupure de courant.

## Wheelabrator arrive en Russie



## Revue de presse

dédié à la préparation de commandes à la couche pour la grande distribution. L'entreprise, dont un des sites est implanté sur le plateau picard à Saint-Just-en-Chaussée, a donc élaboré une palette en carton, plus légère et 100 % recyclable, qu'elle teste en grandeur nature depuis quelques mois

**PAYS DE LA LOIRE. France Génioise lève 150.000 euros**  
Pour conforter ses fonds propres après une procédure de sauvegarde, Nicolas Faguier, dirigeant du fabricant de génioises