

# Sommaire

<b>Préface .....</b>	<b>11</b>
<b>AB7 INDUSTRIES .....</b>	<b>13</b>
René CHELLE	
Des produits biologiques dans mon sous-sol.....	14
Spirale vertueuse .....	15
Alliances dans l'indépendance .....	16
Marier le développement rapide et la rentabilité .....	17
Revers de fortune... ..	18
La nouvelle AB7 .....	18
Mes fils rejoignent AB7 .....	19
Leçons de vie d'entrepreneur !.....	19
<b>ANIS DE FLAVIGNY .....</b>	<b>21</b>
Catherine TROUBAT	
Mon village .....	22
Apprentie patronne.....	23
Publicitaire dans l'âme .....	25
<b>BISCUITS FOSSIER .....</b>	<b>27</b>
Charles de FOUGEROUX	
Recherche en biscuiterie.....	28
Rebondir .....	29
Le biscuit : un produit complexe .....	30
Le nécessaire pari de l'entrepreneur .....	31
<b>BRASSERIE PIETRA.....</b>	<b>33</b>
Armelle et Dominique SIALELLI	
Le goût de la Corse.....	34
Une entreprise conjugale .....	35
Diversification.....	37

<b>COCORETTE .....</b>	<b>39</b>
Charles GLUSZAK	
Fils d'immigrés polonais... ..	40
L'intégration .....	40
L'œuf de Colomb .....	41
Un banquier avisé... ..	41
Un œuf, une marque : un concept marketing nouveau .....	42
La gestion s'apprend mais pas la passion .....	43
Se développer par la technique de l'essaimage.....	44
<b>CONFITURES GEORGELIN .....</b>	<b>47</b>
Lucien GEORGELIN	
Terre d'adoption ? .....	48
Un vélo dans la tête... ..	49
Du vélo à la ferme... ..	49
Le banquier aimait la confiture.....	50
Gault et Millau.....	52
<b>DISTILLERIE MASSENEZ .....</b>	<b>55</b>
Manou MASSENEZ	
L'Alsace est si belle ! .....	56
J'en ai vu du pays ! .....	57
<b>GRUPE D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR EN INGENIEURIE DES ARTS ET DE LA CULTURE (E.A.C.).....</b>	<b>61</b>
Claude VIVIER LE GOT	
Etre une femme.....	62
L'art et le commerce.....	63
L'art et la gestion.....	64
Marie-Christine, ma première « cliente »... ..	65
Quartier Drouot évidemment.....	66
L'école et l'Etat .....	67
<b>GUYADER GASTRONOMIE .....</b>	<b>69</b>
Christian GUYADER	
Séduire les banquiers pour une transmission réussie.....	71
Parlons gastronomie .....	71
Mutualiser les moyens .....	73
<b>L.ANGELYS.....</b>	<b>75</b>
Denis LAVAUD	
A 18 ans, j'étais devenu anti-patron ! .....	76
Ingénieux plutôt qu'ingénieur, « trouveur » plus que chercheur !.....	77
L'aventure humaine .....	79

<b>LE PETIT FUTE .....</b>	<b>81</b>
Dominique AUZIAS	
Apprendre à apprendre et donner envie d'apprendre à apprendre.....	82
On cassait l'image de HEC.....	82
Les guides Michelin ne nous faisaient pas peur .....	84
Regard sur la création et la transmission d'entreprise.....	84
<i>Le Petit futé</i> aujourd'hui.....	85
<b>PUBLIOZ.....</b>	<b>87</b>
Danielle MELKI	
Sous les bombes.....	88
Du rêve à la réalité.....	88
On aime son entreprise comme son enfant !.....	89
Talent, recrutement et fidélisation.....	90
<b>ROSE + ANFA .....</b>	<b>93</b>
Frédérique DELORME	
L'enfance au Maroc .....	94
Les débuts dans l'objet publicitaire.....	95
La vie en ROSE.....	96
ANFA et ROSE.....	97
<b>SALON DES ENTREPRENEURS .....</b>	<b>99</b>
Xavier KERGALL	
Le risque d'entreprendre réhabilité .....	100
Démarrage en solitaire.....	101
Redevenir cadre.....	102
Salons des créateurs d'entreprise.....	102
<b>SAUCISSONS ROCHES BLANCHES.....</b>	<b>105</b>
Yvon MALANDAIN	
Mes cinquante ans de saucisson .....	106
J'ai appris le métier avec mon père.....	106
Le manque de moyens peut s'avérer être un atout .....	109
Des moments difficiles.....	113
Pour réussir dans ce métier.....	114
<b>SENTEURS PROVENÇALES.....</b>	<b>115</b>
Eric RENARD	
Forgé par l'autorité.....	116
Pas encore calife.....	116
Voler de ses propres ailes.....	118
Le pari de réussir .....	120

<b>SENTEURS PROVENÇALES.....</b>	<b>123</b>
Xavier PADOVANI	
Des études chahutées.....	124
Des vents multiples et des caps variables... ..	125
Une rencontre décisive.....	126
Le lancement... ..	127
Une entreprise à 2 têtes.....	128
<b>SOLEOU .....</b>	<b>131</b>
Dominique AMIRAULT	
Les racines du « bon ».....	132
Entre l’Etat et l’entreprise.....	132
Ma propre entreprise.....	135
SOLEOU : senteurs et saveurs du Midi.....	137
Le développement durable.....	138
Ma philosophie de la vie : un authentique humanisme.....	138
<b>SPORT-ELEC .....</b>	<b>141</b>
Hervé CORAL	
De bric et de broc.....	142
Les soldes et encore les soldes.....	144
« Tu devrais te trouver un vrai travail ».....	145
Privation des sens... ..	146
Esthétique... ..	147
Machines.....	148
Bionic .....	148
La télé rend fou.....	149
<b>LE GROUPE UNIMA.....</b>	<b>151</b>
Amyne H. ISMAIL	
« Entreprendre » entre Océan Indien et Europe.....	152
« Entreprendre » au nom de toutes les cultures .....	152
Etre accueilli : Madagascar, terre d’accueil.....	153
Innover : l’aquaculture de crevettes.....	154
« Entreprendre » et garder le contact avec le terrain .....	155
« Entreprendre » et le maître mot « la stratégie ».....	156
« Entreprendre » et préserver l’essentiel, « la vie ».....	157

# Préface

Histoires simples ou extraordinaires ?

A la lecture de ces 20 portraits que j'ai le plaisir de préfacer, je serais tenté de dire que c'est l'histoire de gens tout simplement « extraordinaires ».

De l'héritière au fils du ferrailleur, ils ont pris leur vie en main. Ils ont décidé de reprendre ou de créer une entreprise.

Leurs portraits, tous plus vivants les uns que les autres, nous offrent la vision de notre pays porteur de ressources entrepreneuriales. Ces chefs d'entreprises innovent, créent des emplois, contribuent à l'aménagement du territoire, veillent à l'environnement et participent à la vie culturelle et locale. Ils maintiennent la vitalité de nos régions et par leurs exportations font rayonner le savoir-faire français à l'étranger.

Dans ces entreprises à taille humaine, chacun se sent utile grâce à un management de proximité. Là aussi, la cohésion sociale est ferment de réussite.

Ces entrepreneurs prouvent par leur talent et leur acharnement qu'« entreprendre, c'est capital ». Ils mettent en jeu chaque jour leur patrimoine personnel. Pour mener à bien leurs projets, ils s'investissent sans compter, sans garantie de succès, au prix souvent de nombreux sacrifices.

Je tiens à saluer le travail d'Alain ROULEAU, Président et co-fondateur avec Gérard BOURGOIN de la Fédération des Entreprises et Entrepreneurs de France (FEEF) à l'initiative de ce livre. Cette Association regroupe des chefs d'entreprises familiales, pour la plupart fournisseurs du Commerce Moderne. Elle s'efforce dans la concertation de développer des relations constructives avec la grande distribution, favorisant ainsi la croissance des parts de marché des PME. Je soutiens cette Fédération qui rassemble des chefs d'entreprise dans le professionnalisme et la convivialité.

Applaudissons ces entrepreneurs pour leurs parcours d'engagement, d'audace, de persévérance !

Jean-Louis Borloo  
Ministre de l'Emploi, de la Cohésion sociale et du Logement

# **AB7 INDUSTRIES**

## **René CHELLE**



- Activités : Produits biochimiques pour l'hygiène et l'entretien de l'habitat, produits pour piscines. Produits vétérinaires et paravétérinaires. Recherche et développement en biotechnologie et dans les polymères actifs intelligents.
- Lieu : Deyme (31)
- Marques : ECOGENE – BIO7 – AQUASTAR – O'CLAIR – GRAIN DE JAVEL – DAF – PILOU – ECOPHILE – AQUA 7 – BIOSIPHON
- Chiffre d'affaires : 10 millions d'euros
- Effectif : 50 personnes
- Site Internet : [www.ab7-industries.fr](http://www.ab7-industries.fr)

## **Des produits biologiques dans mon sous-sol...**

Serais-je né pour la recherche ? Tout jeune, j'adorais le professeur Nimbus. Un peu moins jeune, je fis des études d'Ingénieur en génie chimique. A maturité, je créais ma société de recherche en biotechnologie. 30 ans plus tard, je ne suis toujours pas rassasié... Je cherche encore et trouve... de plus en plus souvent !

Un goût de liberté m'a aussi toujours taraudé. Pour me donner les moyens de créer, j'ai acquis un diplôme de gestion d'Entreprise.

Ainsi, théoriquement armé, j'ai passé mes premières années professionnelles dans une grande société. Pas très enthousiasmant. A l'époque, on n'encourageait guère les cadres ou chercheurs à créer leur propre entreprise. La seule issue était de démissionner et de créer ma société avec quelques économies.

J'aménageais dans les sous-sols de ma villa un bureau et un premier laboratoire.

Grâce à des contacts aisés avec mon ancienne école d'ingénieurs, j'explorais quelques axes d'activités dans le secteur de la biotechnologie. Le secteur était en pointe à cette époque, lié à des collaborations avec des laboratoires. C'est ainsi que j'ai commencé à créer à la fois des produits biologiques et du matériel utilisé en biologie et en biotechnologie.

Bien que nous disposions d'une sécurité minimale, mon épouse étant professeur, je visais une rentabilité rapide. Je me suis axé tout de suite vers des produits faciles à fabriquer et pouvant trouver immédiatement un marché.

Ainsi est né le premier produit bactérien BIO 7, destiné à améliorer le fonctionnement des appareils d'épuration des maisons individuelles. J'ai fait appel, pour la commercialisation à des multicartes chevronnés. Ils se sont vite passionnés pour cette innovation. Je positionnais le produit en droguerie.

Dès la première année, en 1972, nous obtenions une implantation nationale. J'avais organisé la fabrication et le conditionnement dans un premier laboratoire de 250 m<sup>2</sup>. Je recrutais mon premier salarié, un ingénieur biologiste, chercheur dans le laboratoire de biotechnologie. Le chiffre d'affaires et la rentabilité furent immédiatement au rendez-vous. J'inaugurais ainsi l'autofinancement de la Recherche et Développement en PMI.

## **Spirale vertueuse**

Le laboratoire de biotechnologie qui m'avait fortement aidé était devenu, dans les années 1970, le plus grand centre de génie biotechnologique en France. Pour lui renvoyer l'ascenseur, je concevais pour lui, en collaboration avec le CNRS de Toulouse, des réacteurs de fermentation dont il avait besoin. Je profitais de leur avance technologique en électronique. De fil en aiguille, j'ai développé d'autres spécialités : la mécanique de précision et l'électronique, recrutant des spécialistes dans ces domaines.

Une deuxième activité industrielle et commerciale était ainsi créée et une première usine sortit de terre en 1973. Ce fut la première étape dans la création d'AB7 qui s'appelait alors Setric. Le succès de cette « Start up » m'a valu de nombreuses autres collaborations avec des structures de recherche, en France et à l'étranger. Ce fut un formidable tremplin pour lancer ma PMI sur d'autres produits innovants. Ces nouveaux produits

nécessitaient des durées de développement plus longues, de 4 à 5 ans. Grâce à notre crédibilité désormais prouvée, nous bénéficions des aides de l'État. Ainsi, nous avons lancé plusieurs produits de haute technologie en biologie, avec des écoles d'ingénieurs, des laboratoires du CNRS, des laboratoires de l'INRA, l'Institut Pasteur et même des laboratoires étrangers. Dans le même temps, j'ai diversifié les compétences techniques de ma PMI. J'ai recruté d'autres ingénieurs dotés de spécialités complémentaires. C'est la clé de la réussite quand il s'agit de lier transfert technologique et industrialisation des innovations. AB7 comptait alors une vingtaine d'ingénieurs et de techniciens sur un effectif de 30 employés. Parallèlement, nous avons prospecté dans plusieurs pays d'Europe et du continent américain. Nous avons ainsi vendu des équipements de fermentation en Europe, aux États-Unis, en Amérique Latine et même en Russie et en Afrique du Nord.

### **Alliances dans l'indépendance**

Deux grands groupes industriels m'ont proposé de créer des sociétés de développement technologique. Souhaitant garder mon indépendance dans AB7, j'ai créé deux filiales où je restais majoritaire. Une avec le groupe Elf, Setric Biologie en 1979, une autre avec Moët Hennessy / Christian Dior, Setric Génie Industriel en 1980. Pour diverses raisons, ces deux filiales n'ont pas donné les résultats escomptés et n'ont finalement apporté que des déceptions. Je les ai revendues dans les années 1985 sans grand bénéfice eu égard aux investissements techniques et humains. Ainsi s'achevait cette première expérience de créateur d'entreprise.