

EN BREF

Nature et Découverte migre vers Hardis Group

Réduire de 25 % les coûts d'exploitation de ses infrastructures informatiques. C'est le pari fait par l'enseigne Nature et Découverte en migrant son système d'information vers le Cloud privé développé par la SSIII grenobloise Hardis Group spécialisée dans l'édition de logiciels et la conception de services informatiques. « Le choix de l'externalisation de la gestion des infrastructures informatiques de Nature et Découverte a été motivé par la décision stratégique de recentrer la DSI sur les applicatifs métiers, plus créateurs de valeur pour l'enseigne que l'exploitation informatique », indique Hardis Group dans un communiqué. Le nouvel outil de planification des ressources de l'entreprise (ERP) sera opérationnel d'ici mai 2015 et supportera les nouveaux processus retail définis par les différentes directions de l'entreprise.

Vers une nouvelle unité Vencorex

La joint-venture créée par le Thaïlandais PTT Global Chemical et le Suédois Perstorp, Vencorex investit dans une nouvelle unité de production de chlore sur la plateforme chimique de Pont-de-Claix. Opérationnelle d'ici à 2016 et intégrant une technologie « membrane », elle disposera d'une capacité de production annuelle de 110 000 t de chlore. Cet investissement s'inscrit dans l'amélioration de la sécurité voulue par le plan de prévention des risques technologiques (PPRT) et permettra à la fois de soutenir le développement du site de Pont-de-Claix dans les isocyanates de performance tout en renforçant la position de Vencorex sur les marchés Chlore-Soude.

HYDROQUEST ET SES HYDROLIENNES MARINES

Quatre ans après sa création, la start-up grenobloise Hydroquest spécialisée dans la conception d'hydroliennes accélère son développement. À travers un partenariat conclu récemment avec CMN, la jeune société s'attaque désormais au marché des hydroliennes marines.

C'est un nouveau marché qui s'ouvre pour HydroQuest. La start-up implantée au Tarmac, la pépinière d'entreprise de Meylan, spécialisée dans la conception et la commercialisation d'hydroliennes, s'attaque désormais au secteur des hydroliennes marines à travers un partenariat conclu en avril dernier pour deux ans avec CMN (Constructions mécaniques de Normandie.) A l'appui, un premier démonstrateur hydrolien marin va être construit dans le cadre du projet Searieus. Celui-ci-candidat à l'Appel à manifestation d'intérêt (AMI) de l'Ademe, « Fermes pilotes hydroliennes » prévoit la conception, la construction, l'installation et l'exploitation d'une ferme pilote de dix hydroliennes de 1,3 MW chacune dans la zone du Raz-Blanchard (Basse-Normandie).

UN MARCHÉ ÉMERGENT

« Nous allons initier avec CMN la construction de ces hydroliennes dans quelques semaines pour une installation prévue dans le courant 2015 avant de démarrer la phase



Une hydrolienne fluviale développée par HydroQuest mesurant entre 5 et 6 m de haut contre plus de 8 m pour ses concurrentes, à rendement égal.



Jean-François Simon, président d'HydroQuest.

industrielle dans les deux ou trois prochaines années », explique Jean-François Simon, président d'HydroQuest. Un rapprochement nécessaire du fait du coût de développement de ces hydroliennes marines atypiques. Un rapprochement concrétisé le 28 octobre par l'entrée au capital d'HydroQuest à hauteur de 10 % de CMN effective d'ici mi-novembre. « Cela représente un investissement de plusieurs dizaines de millions d'euros. Nous ne pouvions pas adresser ce marché émergent seul. D'où notre rapprochement avec CMN », confie le président d'HydroQuest. Pour CMN, l'avantage de se développer sur ce secteur repose sur une logique de diversification des activités liées aux fluctuations des commandes de navires. « Pendant deux ans, les chantiers navals travaillent sur des projets puis, pendant les deux années qui suivent la livraison, ils doivent subvenir aux salaires de leurs employés et aux coûts de leurs structures en attendant les prochaines commandes. Les ENR (Énergie nouvelle renouvelable) constituent pour eux un relais de croissance et un moyen de lisser leur production sur leur moyen terme tout en capitalisant sur leur savoir-faire. » Dans un premier temps, HydroQuest et CMN visent le marché des hydroliennes marines

sur les sites français et britanniques. « Il existe 15 mégas sites clairement identifiés dans le monde pour ce marché (Îles Britanniques, Bretagne / Manche, Canada, Chili...) »

UNE TECHNOLOGIE DE RUPTURE

Fondée en juillet 2010 après 10 ans de recherche au sein de laboratoires (INPG, CNRS et INRIA), HydroQuest a développé une solution unique d'hydrolienne en s'attaquant d'abord au marché des hydroliennes fluviales. « Nos produits reposent sur une technologie à deux axes verticaux à flux transversaux, augmentant fortement la productivité de nos hydroliennes, la génératrice étant déportée, elle ne perturbe pas l'écoulement. » Résultat : « un rendement très proche des solutions concurrentes plus onéreuses, une simplicité dans la maintenance et une diminution des coûts à l'achat comme à l'entretien ! » Comptant dix collaborateurs, HydroQuest vise les marchés de la France, de l'Afrique et de l'Amérique Latine pour commercialiser ses hydroliennes fluviales. Actuellement, quatre ont été vendus à ce jour. « Nous sommes au début de l'aventure ! » En 2013, la start-up a réalisé un chiffre d'affaires de 400 000 €.

■ Laurent Marchandiau