

• EN BREF



OM

Le club est à vendre

Propriétaire de l'OM depuis le décès de son mari en 2009, Margarita Louis-Dreyfus met en vente le club de football. « Le temps des mécènes est revu », explique-t-elle. La femme d'affaires russe indique avoir injecté dans le club plusieurs dizaines de millions d'euros à titre personnel. Un modèle qui a, selon elle, vécu. Le monde du football « a beaucoup changé », analyse-t-elle. Aujourd'hui, « ce sont des états ou des sociétés spécialisées aux capitaux quasi illimités qui dominent ». L'Olympique de Marseille employait, au 30 juin 2015, 127 salariés, réalisait 94 M€ de chiffre d'affaires pour près de 2,3 M€ de pertes.

CIS. Chiffre d'affaires en baisse

Le groupe CIS (12.000 salariés) spécialisé dans les services de restauration, d'hôtellerie et de services pour les entreprises implantées en milieu extrême, annonce un carnet de commandes en hausse en 2015 à 446 millions de dollars. CIS enregistre toutefois un chiffre d'affaires de 272 millions d'euros en recul de 4,5 % et de -1,8 % à taux de change constant. CIS maintient son résultat opérationnel courant à 10,6 millions d'euros. Le coût de la main d'œuvre grimpe de 3,8 %, en raison, principalement, d'une évolution de la législation sociale en Algérie. Le résultat net ressort à 6,5 millions d'euros et le résultat net part du groupe à 5,1 M€.

Onet. Victoire aux Masters

Onet rempile sur terre battue. Le groupe marseillais (61.000 salariés, 1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2014) remporte pour trois nouvelles années l'ensemble des prestations de propreté du tournoi de tennis du Monte-Carlo Rolex Masters. Réalisant la majorité de son chiffre d'affaires avec des prestations de nettoyage, Onet est aussi présent sur le marché de la sécurité, de l'accueil ou des services aéroportuaires.

Spir Communication

Ventes en vue

Ayant son siège social à Aix-en-Provence, le groupe de communication Spir Communication projette de céder certaines de ses activités. Sans préciser lesquelles. « Aucune décision n'est aujourd'hui arrêtée et la société étudiera les différentes options en fonction des opportunités de cession », indique le groupe. En février, l'entreprise avait déjà cédé sa participation de 25 % du quotidien gratuit 20 Minutes. Ces nouvelles cessions entrent dans le cadre d'un plan visant à redresser ses résultats économiques. En 2015, Spir Communication a en effet essuyé une perte de 62 millions d'euros, pour un chiffre d'affaires de 403 millions d'euros. Le groupe tire l'essentiel de son chiffre d'affaires de la diffusion de catalogues, de prospectus et d'imprimés publicitaires. Il diffuse aussi des annonces immobilières et crée des contenus publicitaires pour le web et le print. Il compte 23.000 collaborateurs dont 2.000 dans la région Paca.

60

C'est le nombre de consultants que le groupe toulousain Eurogiciel compte recruter à Marseille et à Sophia-Antipolis pour sa filiale Etop International. Parmi les profils recherchés : des consultants en méthode et en organisation, des coaches agiles, des chefs de projet ou assistant à maîtrise d'ouvrage. Les effectifs des deux agences spécialisées dans le management de projets complexes (conseil en organisation, conduite du changement, etc.) sont déjà passés de 30 à 95 salariés en cinq ans. En début d'année prochaine, elles devraient en employer 155. Le groupe Eurogiciel vise pour sa part un chiffre d'affaires 2016 de 80 millions d'euros.

Orkis.

Naissance d'Orkis Systems

• **INFORMATIQUE.** Orkis, basée à Aix-en-Provence, éditeur de logiciels de gestion de bases de données multimédia, vient de créer une filiale consacrée à la prise de vues...

La société Orkis Systems est née en décembre 2015, de la rencontre entre André Capurro, fondateur d'Orkis et Jean-Marc Amabile, consultant en management. « J'ai intégré Orkis en février 2015, en tant que responsable du développement commercial », rappelle ce dernier. La société a été créée en 1995 par André Capurro et se positionne comme éditeur de logiciels destinés à la gestion de bases de données multimédia.

« L'entreprise avait besoin d'un coup de pouce commercial. Le développement se faisait principalement par le bouche à oreille. Le logiciel qu'elle développe, Ajaris, avait pour lui la fiabilité, la sécurité, mais il avait besoin d'un lifting, d'une mise en forme plus sexy ». Le but était aussi de trouver d'autres sources de développement. « Ajaris est capable de gérer des millions de photos. Où trouve-t-on de telles quantités d'images ? Sur le net, chez les e-commerçants... », poursuit Jean-Marc Amabile.

Studio de prises de vues automatisé

C'est en étudiant ce marché, qu'il découvre que le distributeur d'Ajaris commercialise également de mini-studios de prise de vue automatisée de la marque polonaise Orbitvu. « Il



André Capurro (à gauche) et Jean-Marc Amabile, les deux fondateurs d'Orkis Systems (Photo D.R.).

s'agit de l'une des meilleures solutions du marché, qui permet notamment de détourner des objets en un seul clic. Nous avons alors pris contact avec eux et nous avons désormais l'exclusivité, en tant qu'intégrateur, sur cette marque. Notre objectif est clairement de vendre des machines, tout en proposant le logiciel Ajaris. De créer de la valeur autour de notre produit et de créer du service. Trop souvent, dans l'e-

commerce, les visuels sont de qualité moyenne. Nous avons maintenant les moyens de proposer de la prestation de service, des shooting sur mesure ». Dans les locaux aixois d'Orkis, un espace showroom et prises de vue a ainsi été mis en place. « Chez Orkis, nous n'avons aucun client dans le secteur du e-commerce. Nous nous sommes davantage positionnés sur le monde industriel [aéronau-

tique, défense, tourisme, luxe...] et les très grands comptes », précise André Capurro. « Il y a une cohérence stratégique. Nous voulons fournir de la qualité à la grande distribution et aux e-commerçants, de la prise de vue à la gestion et à la diffusion des images ». Orkis a d'ores et déjà décroché un contrat avec l'un des trois grands opérateurs de la grande distribution pour réaliser l'extraction de texte à partir de photographies. « Pour les Drive, nous pouvons avec notre technologie extraire le texte des étiquettes et en faire un fichier avec un taux de réussite de près de 90 %. Il y a réellement tout un enjeu autour de la prise de vue. Nous ambitionnons ainsi de créer une marque et des shooting centers en France. Nous avons un partenaire prêt à Toulouse et nous envisageons Paris. Nous pourrions devenir la référence », ajoute André Capurro. De grands comptes sont actuellement en train de tester les machines commercialisées par Orkis Systems.

Didier Gazanhes

ORKIS SYSTEM

(Aix-en-Provence)
Jean-Marc Amabile
3 salariés
04 42 61 23 20
www.orkis.com

Archeomed.

L'association souffle sa première bougie

• **CULTURE.** La structure arlésienne, qui a regroupé sur un lieu unique 20 entreprises du patrimoine, a célébré son premier anniversaire. Premier bilan de l'opération...

L'initiative s'apparentait fortement à un pari quand quinze sociétés et prestataires ont investi à Arles, à l'écart du centre-ville, un bâtiment de 1.750 m² pour y regrouper leurs activités et équipements. Leur idée : constituer un pôle de référence en préservation, restauration et valorisation du patrimoine. Après un an de fonctionnement, Archeomed rassemble désormais vingt structures et près de 35 emplois. Le chiffre d'affaires global, de l'ordre de 1 M€, a progressé de 25 %. « Dans l'ensemble, l'objectif est rempli », confie Xavier Delaporte, photographe et président de l'association qui a pris en juin 2015 la succession de l'initiateur du projet, Jean-Bernard Memet (A-Corros), désormais vice-président. « Archeomed a été source de création et de développement d'activité pour beaucoup. Mais nous pouvons encore mieux fonctionner. C'est l'objectif 2016 ! ».

Synergies spontanées

La coopération s'est particulièrement matérialisée sur les appels d'offres. À fin 2015, sur treize candidatures déposées en partenariat par au moins deux membres, l'association soutient que neuf ont été sélectionnées.



Les locaux d'Archeomed, à Arles (Photo D.R.).

« En partageant un même lieu, nous échangeons naturellement sur les opportunités qui s'ouvrent aux uns et autres, nous nous entraînons, nous nous transmettons des contacts... La synergie est permanente et spontanée. Et lorsqu'un chantier est conduit à deux, trois ou quatre d'entre nous et que l'aventure se déroule bien, comme certains l'ont vécu récemment en Corse, chacun désire recommencer », poursuit le président. L'administratrice du site, Manon Roussille, a recensé une quinzaine de coopérations effectives et l'émergence de trois projets collaboratifs de

recherche. « On nous sollicite aussi de plus en plus pour fournir notre expertise sur des problématiques très spécifiques, note Xavier Delaporte. La recherche de solutions s'opère alors en commun. Archeomed agit comme un immense chaudron de potion magique. En bouillonnant constamment, il gonfle chacun d'énergie ». Pour 2016, l'association voudrait bien accueillir la dizaine d'entreprises souhaitant rejoindre cette "ruche". L'édifice du quartier de Gimeaux appartient à un propriétaire privé. Agrandir le lieu ou construire un second bâtiment sur le site implique une négoc-

ciation. Elle a commencé. En cas d'impossibilité, l'ancien site des Papeteries Étienne, le long du Rhône, où la CCI du Pays d'Arles porte son Cipun (Cluster d'Innovation Pédagogique et Numérique), pourrait apporter une alternative. L'appui financier de la communauté Arles-Crau-Camargue-Montagne sera indispensable, Archeomed, déjà soutenu par l'État et les collectivités, ne pouvant financer un tel projet. « Nous espérons en savoir plus cette année car nous avons besoin d'une visibilité pour 2017 », indique Xavier Delaporte.

Une réflexion collective définira par ailleurs comment mieux répondre encore aux besoins des membres. Enfin, l'association veut élargir son réseau pour promouvoir les compétences en place dans la région et sur toute la France. Le pôle Industries Culturelles et Patrimoines et la French Tech Culture Provence serviront de relais privilégiés.

Jean-Christophe Barla

ARCHEOMED

(Arles)
Xavier Delaporte
CA : 1M€
04 90 98 01 40