

# Lemer Pax.

## Une ambition mondiale

Les efforts de R & D ouvrent à Lemer Pax de belles perspectives sur les marchés mondiaux de la radioprotection. Pour asseoir son développement, cette PME ralentie par la crise cherche à lever entre 5 et 10 M€ et à se déployer à l'étranger.

Stéphane Vandangeon

54 brevets actifs, 20 % de l'effectif orienté R & D, des dizaines de produits en propre pour des marchés aussi exigeants que le nucléaire ou la cardiologie. Incontestablement, Lemer Pax est une usine à innovations. Dans les couloirs d'Oséo, à qui cette PME de 50 salariés fait régulièrement recours, on ne fait d'ailleurs pas d'éloges sur cette entreprise familiale qualifiée tantôt de « pépite », tantôt « de diamant brut ».

Héritière d'une fonderie de plomb née en 1872, Lemer Pax a pris en visage déterminant dans les années 1950 en s'immisçant dans le programme électronucléaire français. Le plomb protégeant des rayons ionisants, Lemer Pax se met à fabriquer des cloisons blindées ou des contenants de transports que l'on retrouve aujourd'hui dans toutes les centrales nucléaires françaises. Plus qu'un nouveau marché, la PME s'offre alors un nouveau positionnement, celui de spécialiste de la radioprotection. L'utilisation d'autres matériaux que le plomb et la volonté de sortir des produits complets lui permettent année après année de diversifier ses applications et de s'adresser à de nombreux secteurs d'activité comme la radiologie, la médecine ou la recherche.

### Un chariot avec Toyota

Le nucléaire pèse aujourd'hui à peine 5 % du chiffre d'affaires mais demeure un relais de croissance essentiel pour Pierre-Marie Lemer, qui a racheté l'entreprise familiale en 2005. Le P-dg, qui a connu enfant les ateliers de l'entreprise occupés à fabriquer des éléments pour les premières centrales nucléaires, s'active aujourd'hui pour gagner des marchés portant sur le démantèlement de ces mêmes centrales. Lemer Pax a ainsi remporté pour 2M€ une partie du premier marché de démantèlement en France, celui de la centrale de Chinon, portant sur la livraison de sas, de portes blindées et de fourreaux de hublots.

Pierre-Marie Lemer espère également gagner d'autres marchés à l'étranger, notamment dans le milieu très fermé de la navale militaire nucléaire russe. Il compte aussi sur un procédé révolutionnaire de fabrication de verre radioprotect-

teur développé en interne pour équiper des chariots élévateurs blindés assurant la maintenance et le démantèlement des centrales. Suite à un partenariat avec le constructeur japonais, les premiers chariots « Toyota by Lemer Pax » devraient être mis sur le marché d'ici à la fin de l'année. Le dirigeant nantais espère en commercialiser une vingtaine par an, ce qui pourrait générer 2M€ de chiffre d'affaires supplémentaires en 2011.

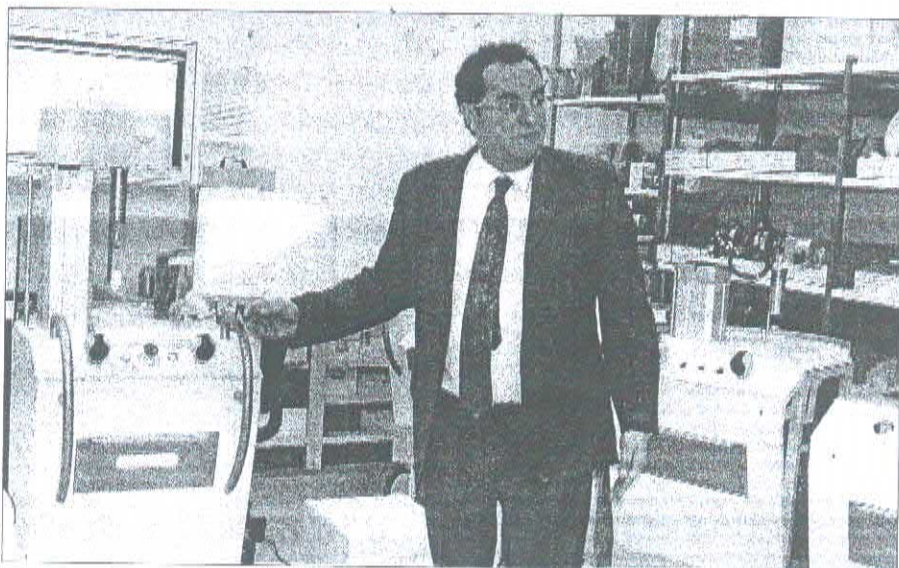
Deuxième grand axe de développement, la cardiologie avec la création d'une cabine protégeant les chirurgiens lors de la pose de pacemakers.

### En quête de 5 à 10M€

Enfin, lié à l'essor des cyclotrons, Lemer Pax mise sur le marché de la médecine nucléaire. La PME a mis au point différents produits, comme des valises de transport, des protège-serenques ou le Posijet, une unité mobile d'injection protégeant l'opérateur des rayonnements des doses radioactives. Mis sur le marché il y a deux ans, une dizaine de Posijet ont été écoulés. Pour accélérer le développement commercial dont les retombées pourraient générer 70M€ de CA dans les dix ans, Pierre-Marie Lemer a regroupé toutes les activités liées à la médecine nucléaire dans une filiale, Positix, actuellement en phase de structuration et pour qui il cherche à lever entre 5 et 10M€ auprès de capitaux ris-

### L'Inde après les USA ?

Car si l'entreprise affiche de réels atouts en matière de R & D, financée sur fonds propres, il lui reste désormais à transformer l'essai commercialement, à l'heure où le chiffre d'affaires affiche une baisse de 30 % en 2009 (lire ci-contre). L'arrivée d'un futur partenaire financier l'aidera en cela, tout comme la structuration de l'entreprise et l'adoption d'une nouvelle stratégie à l'international. Une filiale a ainsi récemment vu le jour aux États-Unis, tandis qu'un projet de joint-venture est en cours de négociation en Inde. Ambition de l'équipe dirigeante : porter à 85 % la part de chiffre d'affaires tirée de l'international. Elle est aujourd'hui de 15 %.



Après 2M€ d'investissements, Pierre-Marie Lemer, P-dg de Lemer Pax, a lancé le Posijet, un appareil qui permet de calibrer, diluer et injecter des radio-isotopes à un patient en protégeant l'opérateur des radiations.

## PARCOURS

**1872**  
Louis François Lemer crée une fonderie de plomb

**1953**  
Début de l'activité de protection contre les rayonnements

**1970**  
Création de Lemer Pax

**2005**  
Après quinze années à la direction de la R & D, Pierre-Marie Lemer rachète l'entreprise familiale

**2008**  
Création de Lemer Pax USA

**2009**  
Création de la filiale Positix, regroupant les activités liées à la médecine nucléaire

## « Nous sommes en ordre de bataille »

Comment avez-vous géré le fait de passer de 12M€ de revenus en 2008 à 8M€ en 2009 ?

Pierre-Marie Lemer, P-dg : La situation a été très tendue. Nous avons par exemple perdu du jour au lendemain une commande de deux millions de dollars auprès de General Electric.

Deux éléments nous ont facilité la vie : un P2RI de 700.000 € mis en place par le conseil régional et le remboursement anticipé du crédit impôt recherche, qui représente une somme de 400.000 €. À côté de cela, nos banquiers nous ont bien accompagnés. Ce sont de vrais partenaires. Tant qu'ils savent qu'il y a un pilote dans l'avion et qu'on a toujours un fonds de business, ça va dans le bon sens.

L'ironie, c'est que la société sortait d'une crise de croissance...

Valérie Chevreul, directrice générale

Effectivement, nous nous étions mis en ordre de bataille pour absorber 20M€ de chiffre d'affaires supplémentaires lorsque la crise est arrivée. Nous avons renforcé l'encadrement, mis en place un comité de direction, financé avec Oséo de l'incubateur, comme des logiciels de comptabilité ou de production. Nous avons également mis en place des politiques RH et qualité, cette dernière ayant abouti à l'obtention d'une certification Iso 9001 en janvier.

### Comment se présente 2010 ?

P-M L : 2010 est encore une année difficile même si sur les trois premiers mois nous sommes sur un rythme un peu supérieur à celui de l'an passé. Je pense que nous allons maintenir le chiffre d'affaires aux alentours de 10M€ cette année. L'un de nos grands atouts, c'est d'être positionné sur beau coup de clients et de marchés différents. General Electric nous a

demandé de travailler beaucoup plus pour eux. À chaque fois, on leur a dit non, sinon on devenait trop dépendant.

Lemer Pax semble être davantage centrée sur le produit plutôt que sur le marketing et la communication...

P-M L : Ce qu'on met en R & D, on ne peut pas le consacrer au marketing ou au commercial. C'est la problématique des petites boîtes. Vous savez, nous n'avons pas le droit d'être moyen sur nos produits ; dans le nucléaire, cela ne pardonne pas. Mais on s'est rendu compte qu'un bon produit, cela n'est pas suffisant. Il faut du marketing pour le vendre. Nous sommes en train d'évoluer sur ce point : nous allons être davantage présents sur les salons, remanier notre site internet et nos documentations, renforcer nos fonctions marketing et accentuer les enquêtes auprès des clients.

- P-dg et actionnaire majoritaire : Pierre-Marie Lemer

- 50 collaborateurs

- CA 2009 : 8 M€ ; CA 2008 : 12 M€

- Activités : Fabrication de matériels de radioprotection pour la médecine nucléaire, le nucléaire civil, la cardiologie

Tel : 02.40.25.24.04 / www.lemperpax.com