

# François Fillon a remis le douzième Prix de l'Audace Créatrice à **Evolis**

Une foule importante se pressait jeudi 11 septembre à l'hôtel Matignon pour voir le Premier ministre honorer le monde de l'entreprise

Par **la rédaction**

● C'est jeudi dernier qu'a eu lieu la remise du Prix de l'Audace Créatrice, fondé par Marc de Lacharrière, et remis cette année par le Premier ministre. Comme tous les médias s'en sont déjà fait l'écho, c'est la société Evolis qui est le lauréat 2008 de ce prix qui avait récompensé l'an passé le groupe Holle Industries.

A l'occasion de la remise de ce trophée devant un parterre de plus de cinq cents dirigeants d'entrepri-

se, parmi lesquels Laurence Parisot, présidente du Medef, Gerard Messtrallet, président de GDF Suez, Frédéric Oudea, directeur général de la Société Générale, ou Antoine Bernheim, président de Generali, le Premier ministre a annoncé qu'il s'apprêtait à ouvrir le dossier de la réforme de la taxe professionnelle, de manière à ce qu'il passe en Conseil des ministres avant la fin de l'année. Une mesure bien accueillie par les chefs d'entreprise, dans la mesure où cette taxe sur les investissements représente une charge fiscale de 27 milliards d'euros par an.



Photo : Patrick Lazić

**On peut reconnaître sur cette photo, dont le fond est la façade de l'hôtel Matignon, de droite à gauche, le lauréat Emmanuel Picot, président d'Evolis, le Premier ministre François Fillon, Marc de Lacharrière, membre de l'Institut et président de Fimalac, et enfin Christine Lagarde, ministre de l'Economie.**

## 1000MERCIS

■ Dernier cours au 11/09/08, en €



**Yseulis Coste**  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	15/18
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	6,5/7,8
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	1,88/2,25
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	10,62/8,85
Rendement 2008 est. (en %)	nul
Capitalisation boursière (en M€)	69
Objectif de cours à 18 mois (en €)	38

1000mercis poursuit avec confiance son parcours depuis près de huit ans. Le spécialiste des services marketing sur les médias interactifs (Internet et téléphone mobile) a publié un chiffre d'affaires de 11,75 millions d'euros au titre de l'exercice 2007, soit une progression de 46 %. Le résultat net a augmenté de 6 %, à 5,47 millions d'euros. Le groupe a profité de l'essor du marché publicitaire on line en Europe. Autre levier de croissance important, l'international, où la société lorgne de nouveaux pays à conquérir.

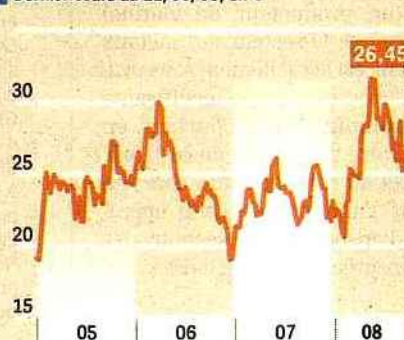
Les projets de développement du groupe sont nombreux, à l'image du partenariat de recherche établi avec deux chercheurs d'HEC. Le groupe a également acquis Ocito, ce qui lui permet de développer son portefeuille clients. Cette opération lui apporte, sur la base des comptes 2007, un chiffre d'affaires additionnel de 4,9 millions d'euros, soit 35,7 % des facturations, ainsi qu'un résultat opérationnel supplémentaire de 0,6 million par rapport aux 6,3 millions dégagés en 2007.

### ● NOTRE CONSEIL

Achat. Le titre offre encore du potentiel et se paie près de 11 fois les résultats 2008 (code : ALMIL, Alternext).

## AURES TECHNOLOGIES

■ Dernier cours au 11/09/08, en €



**Patrick Cathala**  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	30/33
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	2,6/3
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	2,6/3
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	10,17/8,81
Rendement 2008 est. (en %)	7,56
Capitalisation boursière (en M€)	26
Objectif de cours à 18 mois (en €)	30

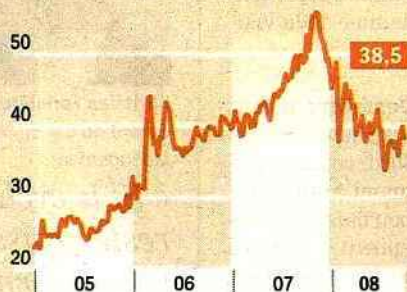
L'année 2008 a bien démarré pour le fabricant de terminaux de points de vente informatiques. Le chiffre d'affaires a grimpé de 14 % au premier semestre, pour s'élever à 14,6 millions d'euros. Cette bonne performance fait suite à une année 2007 de tout aussi bonne facture. L'activité continue de croître de manière régulière, et la marge opérationnelle s'est hissée à 14 % du chiffre d'affaires l'an dernier, contre 10 % un an plus tôt. Aures profite notamment du dynamisme de son activité à l'export, pourtant très récente – seulement un an d'existence. Les filiales britannique et allemande engrangent les succès commerciaux. D'une manière générale, la bonne répartition du chiffre d'affaires offre une grande diversification des risques, et, par conséquent, de bonnes perspectives de croissance. Toutefois, l'horizon d'Aures pourrait bientôt s'assombrir. Si le ralentissement de la consommation s'accélère, les professionnels de la distribution et de l'hôtellerie-restauration devraient limiter leurs investissements. Au grand dam d'Aures et de son activité.

### ● NOTRE CONSEIL

Conscients des risques qui pèsent sur le secteur, nous conseillons de prendre des bénéfices autour de 28 euros (code : AURS, Comp. C).

## DELTA PLUS GROUP

■ Dernier cours au 11/09/08, en €  
60



Jacques Benoit  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	170/184
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	7,8/8,6
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	4,29/4,73
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	8,95/8,12
Rendement 2008 est. (en %)	2,85
Capitalisation boursière (en M€)	70
Objectif de cours à 18 mois (en €)	56

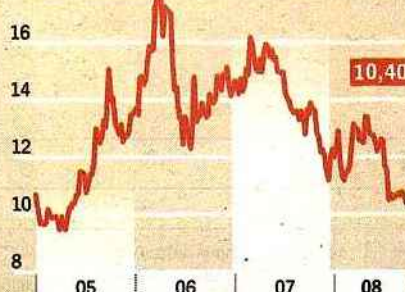
Le fabricant d'équipements de protection individuelle (gants, masques, casques, lunettes...) résiste bien au ralentissement économique grâce à l'accélération de son développement dans les pays émergents du Moyen-orient, d'Asie et d'Europe de l'Est. Au-delà de l'installation d'une nouvelle usine en Chine, Delta Plus a récemment ouvert deux nouvelles filiales, en Ukraine et au Pérou. Le premier semestre 2008 s'est soldé par une hausse de 11,7 % de son chiffre d'affaires (79,4 millions d'euros) et par une amélioration des marges liée à l'intégration des activités du britannique Allsafe, à la rentabilité plus élevée. Forts de ces performances, les dirigeants ont confirmé la capacité de Delta Plus à atteindre pour cette année un niveau d'activité proche de 170 millions d'euros (contre 151 millions d'euros en 2007) assorti d'un maintien de la marge opérationnelle à plus de 10 %. La marge nette devrait être au moins égale à celle de l'an dernier (4,7 %).

### ● NOTRE CONSEIL

Acheter en visant 56 euros pour jouer les retombées positives du groupe à l'international et la valorisation modérée du titre, qui capitalise moins de 9 fois les perspectives de résultats pour 2008 (code : DELTA, Comp. C).

## ECA

■ Dernier cours au 11/09/08, en €  
18



Jean-Pierre Gorge  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	95/111
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	6,84/8,88
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	1,09/1,42
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	9,49/7,31
Rendement 2008 est. (en %)	5
Capitalisation boursière (en M€)	65
Objectif de cours à 18 mois (en €)	14

Après un repli sans surprise de 17 % de son chiffre d'affaires au premier semestre 2008 (36,1 millions d'euros), le fabricant de robots militaires et industriels prévoit une accélération de l'activité à partir de la seconde partie de l'exercice grâce aux livraisons d'importants contrats. Sur l'ensemble de l'année, les ventes devraient ainsi progresser de plus de 10 %, pour dépasser le seuil de 90 millions d'euros.

Au-delà, ECA a par ailleurs remporté de gros succès commerciaux qui lui assurent une bonne visibilité. Citons en exemple les commandes d'équipements pour le programme du sous-marin Barracuda de DCNS, les futures livraisons des robots sous-marins de déminage au Canada, le contrat à l'armée américaine de simulateurs de conduite ou ceux signés avec EDF et Areva pour la fourniture d'engins de maintenance destinés à des centrales nucléaires. Ce dynamisme devrait s'accompagner d'une amélioration de la rentabilité d'exploitation au-dessus de 10 %.

### ● NOTRE CONSEIL

Acheter avec un objectif de cours de 14 euros dans la perspective des retombées positives sur les résultats 2009 et 2010 des derniers succès commerciaux remportés par la société (code : ECASA, Comp. C).

## HEURTEY PETROCHEM

■ Dernier cours au 11/09/08, en €



Michel Pingéot  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	220/242
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	5,5/7
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	1,72/2,19
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	15,75/12,38
Rendement 2008 est. (en %)	1,69
Capitalisation boursière (en M€)	87
Objectif de cours à 18 mois (en €)	34

Ce petit fabricant de fours pour les raffineries et les usines pétrochimiques profite à plein du renouveau du raffinage et de l'industrie pétrochimique dans le monde. D'autant qu'il a récemment renforcé son offre produits et étendu sa couverture géographique en se portant acquéreur de son concurrent américain Petro-Chem Development. En attestent le niveau record de son carnet de commandes (294 millions d'euros au 30 juin) et la solidité de ses résultats semestriels (le chiffre d'affaires a atteint 102 millions au cours des six premiers mois de l'exercice, en croissance organique de 23 %).

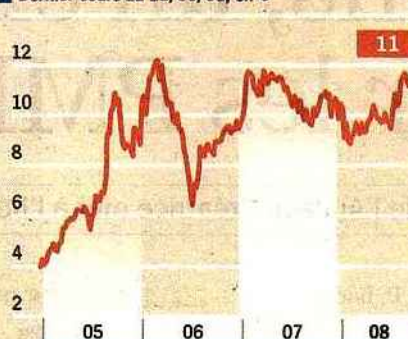
Afin de diversifier son activité, le groupe développe deux nouveaux métiers, sur lesquels il fonde de grands espoirs : la fabrication de fours pour la production d'hydrogène et le traitement des hydrocarbures contenus dans les fonds de cuve des navires. Et ses efforts portent d'ores et déjà leurs fruits puisque de beaux contrats ont déjà été engrangés.

### ● NOTRE CONSEIL

Achat avec un objectif de cours de 34 euros. Le titre capitalise 16 et 12,5 fois nos estimations de bénéfices respectivement pour 2008 et 2009. Ce qui paraît raisonnable, compte tenu de la croissance attendue des résultats (code : ALHPC, Alternext).

## HOLOGRAM INDUSTRIES

■ Dernier cours au 11/09/08, en €



Hugues Souparis  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	24/26
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	3,65/4,1
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	0,67/0,75
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	16,36/14,57
Rendement 2008 est. (en %)	1,81
Capitalisation boursière (en M€)	60
Objectif de cours à 18 mois (en €)	14

La tendance est au renforcement des moyens d'authentification des documents d'identité (passeports, cartes d'identité...), des documents fiduciaires (billets, chèques...) et des produits de marque. La croissance du marché des hologrammes de sécurité est estimée à 10 % par an. Bien positionné, Hologram, spécialiste en la matière, sait en profiter : depuis 2001, ses revenus progressent de 14 % par an en moyenne. Et la tendance devrait s'accélérer. Au premier semestre 2008, le chiffre d'affaires a augmenté de 30 % par rapport à l'an passé, avec une nette accélération au deuxième trimestre. La marge opérationnelle a bondi, pour se hisser à 25,4 %, contre 18,2 %. La rentabilité devrait se maintenir à ce niveau sur l'année. Le contexte de marché demeure positif pour Hologram, alors que le secteur affiche une dépendance limitée à l'évolution de la conjoncture économique. Bien implantée en Europe (70 % des ventes), la société profite aussi des relais de croissance des zones Asie-Pacifique, Amérique et Moyen-Orient. Son importante trésorerie nette lui permet de continuer à investir en R&D, une des clés pour soutenir la croissance et la rentabilité futures. C'est également un atout pour saisir les opportunités de croissance externe.

### ● NOTRE CONSEIL

Dans le contexte actuel, le profil boursier défensif de Hologram est intéressant. Acheter avec un objectif de 14 euros (code : HOL, Comp. C).

## MAXIMILES

■ Dernier cours au 11/09/08, en €

16



**Marc Bidou**  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	17/18
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	3,3/3,9
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	0,85/1
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	10,04/8,49
Rendement 2008 est. (en %)	nul
Capitalisation boursière (en M€)	34
Objectif de cours à 18 mois (en €)	16

Maximiles est le leader européen de la fidélisation sur Internet. En 2007, la société a réalisé un chiffre d'affaires de 14,8 millions d'euros et un résultat net de 2,93 millions, en hausse respectivement de 45 % et de 29 %. Les résultats ont été marqués par une forte croissance, couplée à une amélioration de la rentabilité.

Le groupe vise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros en 2010, ce qui suppose de maintenir un niveau élevé de croissance en 2008. Déjà fortement implanté sur le marché hexagonal, avec plus d'une centaine de partenaires, Maximiles a pour ambition de couvrir l'Allemagne, les Pays-Bas et les pays nordiques tout en élargissant ses offres. Actuellement, l'international représente 30 % des revenus du groupe, grâce au marché britannique. Depuis peu, la société s'est implantée en Italie et en Espagne, des marchés en plein essor.

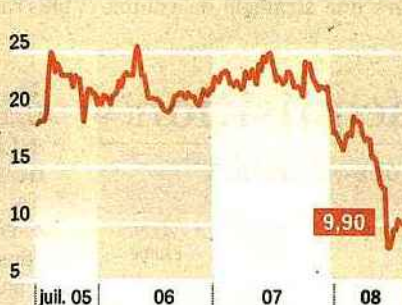
### ● NOTRE CONSEIL

Nous maintenons notre recommandation d'achat spéculatif en dépit d'un parcours boursier chaotique depuis le début de l'année. Le groupe offre des perspectives encourageantes (code : ALMAX, Alternext).

## SATIMO

■ Dernier cours au 11/09/08, en €

30



**Philippe Garreau**  
Président-directeur  
général

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	42/47
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	5/6,2
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	1,44/1,79
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	6,84/5,51
Rendement 2008 est. (en %)	3,23
Capitalisation boursière (en M€)	34
Objectif de cours à 18 mois (en €)	15

Satimo a finalisé au printemps dernier l'acquisition de sa prise de participation majoritaire au capital de la société américaine Orbit. Cette opération donne naissance à un leader mondial dans les antennes et la mesure des champs électromagnétiques. Satimo double de taille. Le nouveau groupe verra son chiffre d'affaires dépasser 40 millions d'euros à l'issue de l'exercice 2008/2009, contre 20,1 millions au cours de l'année qui vient de s'écouler. Satimo renforce ainsi son positionnement mondial, et comptera onze établissements en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. A court terme, la croissance et la rentabilité du groupe seront conditionnées par l'évolution de la conjoncture économique et de la parité euro/dollar (Satimo réalise les deux tiers de son activité aux Etats-Unis et en Asie). Les reports de commandes demeurent d'actualité. Fort d'un carnet de commandes d'environ 20 millions d'euros au 30 juin, le groupe affiche sa confiance. Il compte restaurer la marge opérationnelle historique du groupe, à savoir 15 % du chiffre d'affaires, contre 11 % l'an passé.

### ● NOTRE CONSEIL

Le titre a abandonné la moitié de sa valeur depuis le 1<sup>er</sup> janvier. La sanction paraît excessive. Nous demeurons à l'achat spéculatif (code : ALSAT, Alternext).

## VOYAGEURS DU MONDE

■ Dernier cours au 11/09/08, en €

30  
25  
20  
15

19,50

juil. 06 | 07 | 08

Jean-François Rial  
Coprésident

Chiffre d'affaires 2008 est./2009 est. (en M€)	242/275
Bénéfice net 2008 est./2009 est. (en M€)	6,25/7,45
BNPA 2008 est./2009 est. (en €)	1,69/2,01
PER 2008 est./2009 est. (en nombre de fois)	11,51/9,66
Rendement 2008 est. (en %)	3,07
Capitalisation boursière (en M€)	72
Objectif de cours à 18 mois (en €)	32

Le huitième tour-opérateur français est une belle petite affaire, jusqu'ici très bien gérée. Alors que le secteur du tourisme et des voyages donne des signes de faiblesse en raison des incertitudes sur la conjoncture économique, le groupe Voyageurs du Monde reste confiant. Fort de son positionnement sur les séjours « sur mesure » vendus à la carte (avec de confortables marges), il bénéficie du fait que ses clients ont tendance à réserver très tôt leurs vacances. Le voyageur (qui gère aussi d'autres enseignes comme Terres d'Aventure, Comptoir des Déserts, etc.) va ouvrir de nouveaux points de vente en province. Chiffre d'affaires et résultats devraient à nouveau croître de plus de 10 % à l'issue de l'exercice 2008/2009. Fin juillet, le groupe avait fait état d'une hausse de 15 % de ses réservations estivales et avait déjà engrangé 80 % de ses revenus de l'an dernier.

**NOTRE CONSEIL**

Renforcer avec un objectif à 32 euros. Introduit sur Alternext, le titre est actuellement pénalisé de son appartenance au secteur du tourisme, lequel est très cyclique. L'investissement est donc réservé aux amateurs de sensations fortes (code : ALVDM, Alternext).



**Un développement fulgurant et rentable.**

# Evolis, un exemple de dynamisme pour les PME françaises

Le Prix 2008 de l'Audace Créatrice met à l'honneur une jeune entreprise angevine au rayonnement international

Pass Navigo RATP, badge d'accès aux casinos Partouche, carte de fidélité Decathlon, carte bancaire du réseau coréen IBK, permis de conduire indonésien... En huit ans d'existence, Evolis est devenu leader en Europe des machines d'impression de cartes plastiques personnalisées et quatrième au niveau mondial. Cette société angevine était donc l'élue idéale du Prix 2008 de l'Audace Créatrice. D'autant que ses dirigeants ne manquent pas d'ambition. Gros plan sur les perspectives d'une affaire prometteuse.

Par **Christelle Donger**

● L'histoire d'Evolis relève d'un pari osé : celui d'Emmanuel Picot et de quatre collègues, Cécile Belanger, Serge Olivier, Didier Godard et Yves Liatard, qui en 1999 décident de démissionner du géant américain Zebra pour monter, près d'Angers, leur propre société concurrente.

La stratégie de ces quadras audacieux ? Se démarquer des sentiers battus, comme l'identification et la sécurité, pour se développer sur de nouveaux créneaux tels que les loisirs, la fidélité, les transports

**L'HISTOIRE D'EVOLIS**

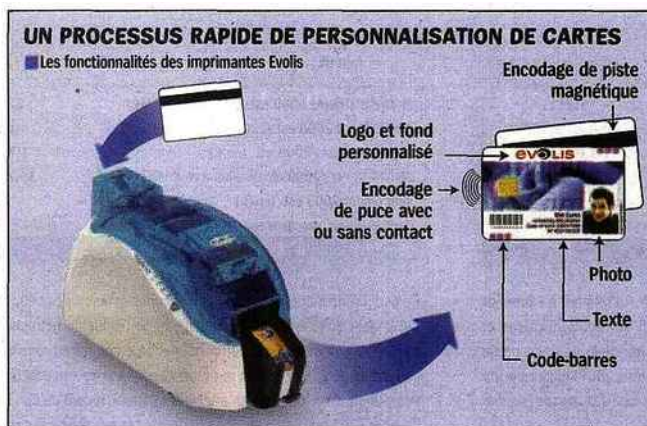
- Décembre 1999 Création
- Juin 2000 Lancement commercial
- Janvier 2005 Ouverture de la filiale américaine à Miami
- Mars 2006 Introduction en Bourse sur Alternext (par Euronext)
- Octobre 2006 Ouverture de la filiale asiatique à Singapour
- Décembre 2006 Un réseau de distribution qui couvre 91 pays. 92 % du chiffre d'affaires à l'export
- Aujourd'hui Leader européen, 4<sup>e</sup> mondial, 130 employés

La société a su se tourner rapidement vers l'international.

ou encore la banque. Sans compter une politique commerciale soutenue à l'international.

Parmi ses gros succès à l'export, le contrat de fourniture de machines d'impression de permis de conduire signé avec l'Etat indien ou encore l'obtention auprès de la banque coréenne NACF d'une commande d'imprimantes de cartes de paiement pour plus de 2 millions d'euros.

Et Evolis n'est pas près de s'arrêter en si bon chemin. Grâce à son entrée en Bourse en 2006, qui lui a permis de lever plus de 6 millions d'euros, la société est passée à



L'activité d'Evolis exige la maîtrise de techniques de pointe. Elle garantit des revenus récurrents liés à la vente de consommables (rubans, cartes...).

la vitesse supérieure. Dans l'attente d'opportunités d'acquisition, Evolis a monté une filiale à Singapour et ouvert un bureau commercial au Japon, destinés à renforcer sa position en Asie.

L'entreprise a aussi investi dans une nouvelle usine à Angers. L'objectif est d'augmenter ses capacités de production (35.000 machines par an, contre moins de 14.000 il y a encore trois ans) tout en gagnant en flexibilité et en productivité.

De quoi élargir aussi son offre dans l'entrée de gamme et s'orienter vers une stratégie de volume

pour continuer de grignoter des parts de marché aux grands du secteur (Zebra, Datacards et Fargo) et mieux résister à la conjoncture difficile, marquée par un dollar faible.

A quelques jours de la publication des résultats semestriels, prévue le 17 septembre, Emmanuel Picot se montre d'ailleurs très confiant, même s'il avoue être plus mesuré sur les objectifs fixés pour cette année.

Le bilan devrait néanmoins rester honorable, avec une progression de l'activité supérieure à 10 %, soit un rythme encore deux fois plus rapide que celui du marché.

## La Bourse attend une première acquisition

● Si Evolis fait pour le moment un parcours sans faute en termes de développement, ce n'est pas le cas de son titre en Bourse. Depuis son plus haut niveau touché en juillet 2007, à 21,3 euros, le cours a reculé de 45 %, pour revenir flirter avec son prix d'introduction de 11,55 euros.

Et les actionnaires doivent s'armer de patience pour espérer un rebond. Car, à l'instar de la plupart des petites et moyennes valeurs cotées sur Alternext, Evolis subit de plein fouet la crise de liquidité liée à la baisse des marchés actions.

### Priorité à la croissance plus qu'à la rentabilité

Sans compter que le ralentissement économique et la faiblesse du dollar pourraient venir modérer les perspectives de progression des résultats. La priorité pour Evolis est aujourd'hui clairement donnée à la quête offensive de nouvelles parts de marché, au risque de sacrifier un peu ses marges par rapport aux niveaux élevés enregistrés l'an passé (20,9 % pour la rentabilité d'exploitation et 13 % pour la rentabilité nette).

### DES PERSPECTIVES DE CROISSANCE SOUS-VALORISEES EN BOURSE

Données en M€, sauf indication contraire	2006	2007	2008 estimé	2009 estimé
Chiffre d'affaires consolidé	29,02	35,90	40,20	45
Résultat d'exploitation	5,84	7,50	8,20	9,05
Marge d'exploitation	20,1 %	20,9 %	20,4 %	20,1 %
Résultat net	3,81	4,70	5	5,45
Marge nette	13,1 %	13,1 %	12,4 %	12,1 %
Fonds propres	16,64	20,80	24,60	28,90
Endettement net	-8,56	-5,10	-5	-4
Endettement net/fonds propres	-51,4 %	-24,5 %	-20,3 %	-13,8 %
BNPA (en €)	0,75	0,92	0,98	1,07
PER (en nombre de fois)	15,70	12,73	12	11
Dividende net (en €)	0,14	0,23	0,23	0,23
Rendement	1,19 %	1,96 %	1,96 %	1,96 %

Pour cette année, les dirigeants visent une poursuite d'une croissance de l'activité à deux chiffres.

Du coup, le potentiel de rebond à court terme d'Evolis en Bourse repose principalement sur la réalisation d'éventuelles opérations de croissance externe.

Dans cette perspective, les niveaux de valorisation attrayants du titre constituent une bonne opportunité pour se positionner à l'achat à bon compte.

Aux cours actuels, l'action affiche un multiple de capitalisation de seulement 11 fois notre estima-

tion de résultat net pour 2009 et sa valeur d'entreprise représente tout juste 6 fois le résultat opérationnel prévisionnel.

### ● NOTRE CONSEIL

Achat spéculatif en visant un premier objectif de cours ramené de 18 à 15 euros pour tenir compte de la baisse de 15 % du titre enregistrée depuis notre dernier conseil d'achat (code : ALEVOL, Alternext).

## Une société attentive au bien-être de ses salariés

● En emménageant l'an passé dans ses nouveaux locaux à Angers, Evolis a joint l'utile à l'agréable.

Tout en augmentant les capacités de production de l'usine et en élargissant l'espace de ses services, l'entreprise a soigné le cadre de vie de ses salariés.

De la réalisation d'une salle de sports à la mise à disposition de cours de qi gong ou encore de fitness jusqu'à la réalisation, entre l'usine et la salle de restauration collective, d'un petit espace zen inspiré des jardins japonais, tout a été pensé pour permettre au personnel quelques moments de décompression. Cette démarche peu commune pour une entreprise aussi jeune (moins de 150 salariés) est à l'initiative du président Emmanuel Picot lui-même.

Grand adepte des arts martiaux (*lire son portrait page 48*), l'homme est particulièrement attaché au bien-être de ses collaborateurs, « source de motivation et donc de performance », estime-t-il, convaincu.



**Emmanuel Picot a reçu le 11 septembre le Prix 2008 de l'Audace Créatrice des mains du Premier ministre, François Fillon, pour le parcours accompli par sa société.**