

## À SUIVRE



## Daghe veut faire pétiller la Côte d'Azur

Depuis 2019, Anthony Orengo et William Scheffer sont connus pour être à l'origine de la Monte-Carlo Beer, une bière locale multi-primée à l'international. Ce sont aussi les deux amis que l'on retrouve derrière la startup Soca, spécialisée dans la digitalisation des interactions entre restaurateurs et fournisseurs. La soif d'entreprendre chevillée au corps, le duo se lance désormais dans les sodas, avec un nouvel associé et ambassadeur, Arthur Leclerc, pilote au sein de la Scuderia Ferrari (comme son frère Charles). Des sodas fabriqués à Peille à partir d'ingrédients naturels et sourcés en France, vendus sous la marque Daghe (*action* en monégasque). «*Nous avons ce projet depuis 2021. L'idée est de proposer une alternative 'soft' pour répondre à la nouvelle tendance du sans-alcool qui prend de plus en plus de parts de marché*», synthétise Anthony Orengo. Pas vraiment satisfaits du produit dans un premier temps, les associés ont pris le temps de peaufiner leurs recettes et packaging pour proposer quatre sodas *healthy* sans arôme artificiel ni conservateur, avec 30% de sucres en moins par rapport à la concurrence industrielle. Disponibles en version cola, tonic, limonade et ginger beer, 100% naturels et non transformés, ils sont distribués via la filière des cafés, hôtels et restaurants (CHR) ou dans les grandes et moyennes surfaces (GMS) de la Principauté, avant «*d'envahir*» les établissements sudistes. De nouvelles recettes plus originales sont déjà prévues au business plan.

## Bel Œil, l'agence mobilière, des palaces aux collectivités

**VISION.** S'il était un praticien spécialiste du meuble, il pencherait pour l'ossature. Solide, fonctionnelle, avec la pointe de design qui fait la différence. Une philosophie durable qui ouvre à Alexandre Curtet les marchés les plus diversifiés.

● Il chine jusqu'en Idaho, apprécie la sobriété danoise, guette la série limitée, appelle à la réédition d'iconiques, prône la durabilité, le design et le fonctionnel. Alexandre Curtet est un esthète de l'agencement, un expert de l'usage, il combine styles, matières et ambiances à l'infini dans un espace, quartier du Port à Nice, taillé à sa mesure. Modulable, comme lui.

### Une histoire niçoise

D'abord rue de la Buffa, ce Jurassien avait découvert la Côte par le CERAM (aujourd'hui SKEMA), à Sophia. Un premier ancrage, une expérience aux Etats-Unis, un détour par la banque, avant de racheter en 1996 la niçoise EFA, solide maison spécialisée dans le meuble devenue Loft. En 2018, nouveau changement d'identité à la faveur du déménagement vers le port, Bel Œil s'installe et prospère sur 300m<sup>2</sup> de showroom en restant en cœur de ville pour y cultiver son Bauhaus spirit. Une aubaine. «*Un lieu de caractère, dans un quartier vivant, un tissu entrepreneurial qui mixe restaurants, antiquaires, magasins de déco*», liste Alexandre Curtet. «*Un projet qui se veut polyvalent, un peu comme notre capacité à aménager tout type d'espaces.*»



### Clientèles multiples

Polyvalent, commercial dans le bon sens du terme, force de proposition tout-terrain, Alexandre Curtet passe sans ciller de l'hyper-luxe aux médiathèques de la CASA ou de Saint-Jean d'Angely équipées en qualité suisse, de l'exclusivité du mobilier de l'Hôtel du Couvent aux 250 postes de travail du siège du CHU de Nice en passant par la villa prestige. «*L'hôtellerie réclame une attention particulière, le mobilier assoit l'image de l'établissement, signe son ambiance*». Et des hôtels, il en a plein son carnet de commandes. «*Notre première belle aventure, bien avant la SBM, c'était le Beau Rivage à Nice au début des années 2000, sur un projet global de Jean-Michel Wilmotte.*» Alexandre Curtet aime

le collaboratif, les architectes et architectes d'intérieur sont pourvoyeurs d'affaires mais surtout parties prenantes des propositions de Bel Œil. Comme les fabricants qu'il sélectionne avec soin, en priorité sur l'Europe. «*Notre métier, c'est aussi de la veille, sur les nouveautés ou sur les pièces uniques remises sur le marché.*» Une stratégie gagnante : aujourd'hui Bel Œil se décline en holding, Ready Made, sur trois adresses, Nice (4,5M€ de CA), Cannes (1,7M€), Monaco (3M€ en association), et se tourne volontiers vers de nouveaux usages, comme le leasing sur le mobilier d'entreprise, particulièrement prisé, ou la reprise des anciens intérieurs pour être recyclés à la Ressourcerie.

ISABELLE AUZIAS

## Premier semestre «exceptionnel» chez Virbac

**CONSTANCE.** Les résultats du spécialiste de la santé animale dépassent une fois encore les espérances.

● C'était la der des ders pour Sébastien Huron, dont la démission, annoncée en juillet dernier, sera effective en fin de mois. Et décidément, le futur ex-directeur général n'aura pas eu à rougir au moment de présenter les chiffres du groupe. Ce 16 septembre encore, il a dévoilé «*des résultats exceptionnels à tous niveaux*». En termes de revenus d'abord, avec un chiffre d'affaires de 702,9M€ sur 6 mois, en progression de 16,1% hors effets de change, +11,3% à taux de change et périmètre constants, «*soit le double du marché*», favorablement

impacté par l'augmentation concomitante des volumes et des prix. Toutes les zones géographiques connaissent des croissances à deux chiffres à l'exception d'une région Pacifique en léger repli (-0,8%), conséquence directe d'une normalisation du marché après deux années exceptionnelles. Le résultat opérationnel courant ajusté atteint 150,4M€, en hausse de 3,4 points par rapport à 2023, soit un niveau record de 21,4% du CA : «*notre objectif de rentabilité est fixé à 20% en 2030*, rappelle Sébastien Huron, nous sommes



Habib Ramdani succède à Sébastien Huron à la direction générale, le temps de recruter la perle rare, idéalement avant la fin de l'année.

sur une dynamique déjà très forte», portée notamment par l'amélioration de la marge brute de 2,7 points. De quoi être «*fier*», et surtout «*une preuve de la bonne santé de la société*». Après les acquisitions de Globion en Inde et Sasaeah au Japon (qui ont contribué à hauteur de 4,8 points de croissance du CA) conclues ces derniers mois, le 6<sup>e</sup> groupe vétérinaire mondial, qui «*génère beaucoup de*

cash», ne s'arrêtera probablement pas sur sa lancée : «*il y a trois ou quatre dossiers que l'on regarde en ce moment, dont l'un se concrétisera de manière certaine*», annonce Sébastien Huron.

### «L'impression d'avoir rempli ma mission»

Côté chantiers, «*tout progresse très bien*» à Carros : centre de logistique, rapatriement de la produc-

tion australienne, nouvelle usine de vaccins, «*le timing est respecté*». Et l'hypothèse d'un nouveau siège, pour héberger les recrues toujours plus nombreuses, semble se préciser. «*J'ai passé 18 ans chez Virbac dont 7 à la direction, j'ai donné tout ce que je pouvais*», indique Sébastien Huron, dont le départ relève de raisons personnelles. «*Nous avons la plus forte croissance organique du marché depuis 7 ans, nous visons un EBITDA à 20%, le pipeline n'a jamais été aussi riche, nous avons fait énormément en termes de RSE, il y a la parité au board... J'ai l'impression d'avoir rempli ma mission*». Et si le recrutement d'un nouveau CEO, s'avère «*plus difficile que prévu*» compte tenu des exigences élevées du groupe, Virbac reste dans l'intervalle entre de bonnes mains, celles d'Habib Ramdani : «*j'ai travaillé 17 ans avec Habib, je suis très tranquille tant qu'il est là, et très confiant sur la gouvernance du groupe*». LP