

COULISSES D'ENTREPRISES

SÉRIE
D'ÉTÉ
4/5

Cristal Limiñana, une tradition anisée au cœur de Marseille

Installée dans la cité phocéenne depuis les années 1960, l'usine de production d'apéritifs anisés a su se réinventer avec des boissons sans alcool.

Paul Molga
— Correspondant à Marseille

Depuis plus de soixante ans, une odeur d'anis flotte autour de la gare de la Blancarde, en plein cœur de Marseille dans le 5^e arrondissement. Elle s'échappe de l'usine d'emballage Cristal Limiñana, le spécialiste marseillais des apéritifs anisés. A cause de l'antériorité urbaine de la distillerie qu'elle occupe dans ce quartier résidentiel, l'usine a conservé son autorisation d'exploitation en ville. Seuls les alambics ont été démontés. Il reste les cuves de maturation et la ligne d'emballage de cette recette cousine du pastis, fabriquée sans régieuse, raison de son aspect translucide.

Quatrième génération
« Attention à la marche », prévient par réflexe Maristella Vasserot, la dirigeante de Cristal Limiñana, en accueillant un petit groupe de visiteurs dans son usine. Chaque année, environ 500 curieux – riverains, scolaires ou simples amateurs de parfums anisés – viennent découvrir les coulisses de la production, attirés par les effluves qui flottent dans le quartier.

Depuis 2015, elle les accompagne elle-même sur le parcours des ouvriers, en petits groupes de 15 personnes, reçus sur réservation deux fois par semaine. « Ces visites sont ma fierté, l'occasion de saluer l'histoire, mes ancêtres, nos savoir-faire. Je suis la mieux placée pour en parler », défend la représentante de la quatrième génération d'alcooliers. C'est l'arrière-grand-père de l'actuelle dirigeante et son frère, Manuel et Pascual Limiñana, qui ont créé la marque en 1884. Fuyant une Espagne en crise, ils rejoignent Alger où un cousin déjà installé les accueille dans son bar fréquenté par la diaspora. L'ambiance est doucement andalouse, la cuisine exalte les fumets natifs. Manque la Paloma, l'anisette d'Alicante. Qu'à cela ne tienne. Les deux frères se mettent à la tâche autour d'un alambic de fortune. « Le succès de leur boisson couleur cristal a été immédiat », raconte Maristella Vasserot.

Quand l'un des fils fondateurs Manuel junior hérite de l'affaire, la marque est déjà une référence. Il la consolide en misant sur le folklore cosmopolite. « Les campagnes publicitaires d'alors mettaient en scène les trois communautés qui se côtoyaient en Algérie, poursuit la patronne. Sur nos calendriers figu-

raient par exemple les fêtes musulmanes, hébraïques et européennes, le musicien d'un carnaval étudiant jouant la sérénade ou une gitanne trinquant son verre d'anisette. »

Puis vient la guerre et l'indépendance de l'Algérie. « Avant que le vent tourne pour les pieds-noirs », le jeune Manuel a eu le temps de racheter l'usine marseillaise. Il s'y installe en 1962 avec sa bouteille hexagonale caractéristique et son étiquette couleur orange.

D'une diaspora à l'autre, elle gagne le cœur nostalgique des rapatriés d'Algérie. Quand Maristella reprend l'affaire en 2013, elle doit faire face à une clientèle déclinante. « Notre image était vieillissante. On l'a redynamisée en valorisant l'héritage, l'intemporalité et la popularité du produit », ajoute l'industrielle, qui parvient ainsi à enrainer la chute et stabiliser les ventes autour de 200.000 cols par an. Reste à trouver d'autres ressorts.

Recettes sur mesure

En rachetant la distillerie marseillaise, Manuel avait aussi mis la main sur d'autres alcools, des rhums de qualité, une liqueur mentholée, de la vodka et plusieurs pastis aux marques fortes : Un Marseillais, Phocée, Massilia.



L'entreprise de 10 salariés vient d'être labellisée « Fabriqué à Marseille ». Photo Cristal Limiñana

Avec ces trésors marketing, Maristella surfe sur le retour du régionalisme et développe une vingtaine d'autres produits, essentiellement à base d'anis. Depuis 2020, elle conçoit même des recettes sur mesure, par exemple pour la nouvelle marque tropézienne 12-12 agrémentée de vanille, de figue, d'amande et de fleur d'orange, ou pour cette autre aux saveurs de laurier, conçue pour le chef d'un restaurant gastronomique du centre-ville.

Autre levier de l'entreprise, qui affiche 2 millions d'euros de chiffre d'affaires, est la tendance « no-low », ces boissons qui imitent l'alcool sans en contenir ou très peu. Près de 28 % des Français en consomment.

Depuis 2018, Cristal Limiñana propose sa propre gamme, nature, parfumée à l'orgeat ou à la menthe glaciale, classée Nutriscore A en raison de sa très faible teneur en sucre et de l'absence d'édulcorant, de colorants et de conservateurs. L'an dernier, l'entreprise en a vendu 200.000 bouteilles, soit un quart de sa production totale, qui s'élève à 800.000 unités.

Elle écoule ses gammes en grande surface, dans les épiceries fines, chez les cavistes, en ligne (pour 4 %) et dans son magasin d'entrepris où s'affichent d'anciens souteneurs coloniaux en noir et blanc, de prestigieuses récompenses, d'incontournables goodies et quelques objets insolites, comme

cette coupe d'or du bon goût français remportée en 1964. Maristella tient parfois la caisse. Mais c'est surtout dans l'arrière-boutique qu'on la croise, guidant le pas des visiteurs entre ses mécaniques anciennes.

Peu de chance qu'elle déménage : son entreprise de 10 salariés vient d'être labellisée « Fabriqué à Marseille », comme 107 produits et lieux identifiés par la ville comme défendant leur identité phocéenne et des engagements durables.

Demain La Confiterie des Hautes Vosges fabrique ses bonbons sous les yeux des gourmands

Terre et Lac lève 70 millions d'euros pour construire 80 centrales solaires

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

L'énergéticien lyonnais s'endette malgré les soubresauts dans le secteur des énergies renouvelables.

Stéphane Frachet
— Correspondant à Lyon

Le contexte politique, marqué par le moratoire sur le solaire et l'éolien voté par les députés, ne ralentit pas Terre et Lac. L'opérateur rhônalpin, qui accueille le fonds d'infrastructures Infranity (Generali) à son tour de table depuis 2023, vient de lever 70 millions d'euros en dette bancaire auprès des Caisses d'Épargne Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur, ainsi qu'auprès de la Banque Palatine et de la Caisse de prévoyance Loire Drôme Ardèche. « Le solaire reste l'énergie la moins chère à produire et la France est en retard sur ses voisins », pose Sébastien Fenet, cofondateur et directeur général de l'énergéticien, qui a réalisé 37 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2024.

Grâce à cet apport, Terre et Lac ambitionne de construire 80 centrales solaires pour un objectif de 55 MWe. L'entreprise créée par Pierre-Emmanuel Martin, fondateur par ailleurs de Carbon lancé dans la production en France de cellules photovoltaïques, développe déjà plus de 70 projets sur des toitures et des ombrières de parking dans la moitié sud du pays.

« Pour chaque projet, le territoire est impliqué et les collectivités entrent souvent au capital. Ce qui rassure les banques », souligne Sébastien Fenet.

Pose d'ombrières sur 12 hectares de parking
A titre d'exemple, cette PME de 120 salariés vient de sceller la première pierre d'une centrale au sol à Balan (Ain) sur une ancienne décharge de 6 hectares. Signe que ces projets, même s'ils sont voulus

par la municipalité, ne sont pas faciles à monter : un horticulteur qui occupait le site avec un bail précaire à titre gratuit a porté l'affaire en justice, mettant en avant la renaturation du site, la nidification d'oiseaux et la poursuite de son activité. La ville a obtenu gain de cause. Lancé en 2019, le projet entre dans le concret. La mise en service est prévue en fin d'année.

Terre et Lac a parmi ses autres projets la couverture prochaine de

parkings de centres Leclerc. Mais le plus important concerne la pose d'ombrières sur les 12 hectares de parking de la zone de loisirs de Montoux, au nord d'Avignon (Vaucluse), où se trouvent un parc Spiro et un complexe Wave Island. « 15 millions d'euros d'investissement, c'est notre plus gros projet à ce jour », dit Sébastien Fenet. Le raccordement au réseau est prévu en fin d'année.

« Garder la tête froide »

Terre et Lac est confronté, comme les autres acteurs du photovoltaïque, à de multiples incertitudes. « Face à la volatilité des marchés financiers, cette levée de dette bancaire nous permet de garder la tête froide », précise Alexis Courtillon, directeur des investissements. La baisse du prix du rachat de l'électricité par EDF va opérer un tri dans ce secteur très concurrentiel, avance Sébastien Fenet : « L'absence d'apporter des garanties sur l'exploitation et le financement fera fonction de barrière à l'entrée. »

Sur le plan opérationnel, Terre et Lac a ouvert un bureau à Bordeaux en décembre et s'est doté d'une filiale consacrée à la construction. La PME lancera prochainement une nouvelle consultation bancaire pour aller vers 100 à 150 MWe.

37

MILLIONS D'EUROS

Le chiffre d'affaires réalisé par Terre et Lac l'an dernier.

Pharmacies : Hygie31 se renforce dans le Sud-Ouest

OCCITANIE

Installé à Toulouse, le premier groupement de pharmacies rachète P&P, qui fédère 114 officines, principalement en Nouvelle-Aquitaine.

Laurent Marcellou
— Correspondant à Toulouse

Le premier groupement pharmaceutique Hygie31, à Toulouse, qui anime les réseaux Pharmacies Lafayette, Pharmacoop et Pharmacal notamment, a racheté la majorité des parts du groupement bordelais P&P. Fondé en 2018, celui-ci fédère 114 pharmacies, principalement en Nouvelle-Aquitaine, qui totalisent 150 millions d'euros de chiffre d'affaires horstaxe. Il apporte aux officines un référencement de produits à prix négocié et des services de merchandising et de recrutement. Mais devant la diminution de la marge de la moitié des pharmacies, dont 290 ont fermé en 2024, il a préféré s'adosser à un groupement plus grand.

P&P devient une filiale de Hygie31 et ses fondateurs, Sébastien Rouyer et Hanna Vuailant, restent dans le groupe tout en gardant une part minoritaire. « Beaucoup de groupements de pharmacies se posent la question de la valeur apportée à leurs adhérents avec le changement de la réglemen-

tation sur les médicaments génériques », explique Hervé Jouve, président de Hygie31. Le 1^{er} août, le taux maximum de remise sur les génériques a baissé de 40 % à 30 % et les remises sur les biosimilaires ont été limitées à 15 % au lieu d'être libres.

8 % du marché des officines françaises

Ce rachat porte à 1.800 le nombre de points de vente fédérés par Hygie31 dans l'Hexagone, dont 1.551 pharmacies et des magasins de parapharmacie, d'optique et de matériel médical. Le groupe a une part de marché de 8 % dans les officines françaises.

Hygie31 apporte à ses adhérents 25.000 références de médicaments à prix négocié grâce à sa centrale d'achat à Roubaix (Nord) et possède huit marques propres de compléments alimentaires, d'aromathérapie, etc. Dans la parapharmacie, son point fort, il a doublé la surface de son entrepôt à Châlons-en-Champagne (Marne) en 2024 et l'a automatisé en investissant 10 millions d'euros. Il fournit aussi des conseils commerciaux et de la formation aux officines.

P&P est le sixième groupement régional de pharmacies acquis par Hygie31. Le groupe, racheté par Latour Capital et Bpifrance en 2022, possède 4 enseignes, 6 groupements régionaux de pharmacies et 4 sites d'e-commerce. Il a triplé son volume d'affaires entre 2021 et 2024, à 3,3 milliards, et prévoit 4 milliards fin 2025. ■



Terre et Lac développe déjà plus de 70 projets sur des toitures et des ombrières de parking dans la moitié sud du pays.