

Toulon

Place Besagne, Bât. A, Z.A.C. Besagne
Tél. 04.94.93.31.00

PARCE QUE TOULON A SA RADIO
MISTRAL FM
TOUS LES HITS
92.4
TOULON
WWW.MISTRALFM.FR

**Vu, lu...
entendu**

**Marine : le Siroco et
le Commandant
Bouan de retour à
Toulon**

Les deux bâtiments ont accosté hier, dans la base navale : le Transports de chalands de débarquement Sirocco et le patrouilleur de haute mer commandant Bouan ont retrouvé leur port d'attache après un déploiement de quatre mois dans le golfe de Guinée dans le cadre de la mission Corymbe. Mission quasi permanente des forces armées françaises depuis 1990, dont les principaux objectifs sont la protection des intérêts français dans la zone et la diminution de l'insécurité maritime dans le golfe de Guinée.

**Centre de
consultation unique
à l'Hôpital Ste-Anne**
L'Hôpital d'Instruction des Armées (HIA) « Sainte-Anne » poursuit sa démarche d'amélioration de son organisation, en vue de mieux accueillir le public. Une nouvelle étape va être franchie le lundi 4 mai prochain. En effet, pour améliorer l'accueil et la prise en charge des consultants, un nouveau circuit va être mis en place. Désormais, l'accueil administratif réalisé par les agents du Service Hospitalisations et Soins Extérieurs (« bureau des entrées ») et l'accueil des pôles de consultations 1 et 2 seront fusionnés au sein d'un nouveau centre de consultation unique.

Des travaux d'aménagement vont être réalisés en ce sens. Les conditions d'accueil risquent d'être dégradées jusqu'en septembre prochain. Un ensemble de mesures d'accueil, d'information et d'orientation sera mis en place afin de faciliter l'accès au centre de consultations unique pendant toute la durée des travaux.

La carte « Service de Santé des Armées » ne sera plus délivrée. Les cartes délivrées auparavant deviendront obsolètes. Néanmoins, le public devra toujours présenter pièce d'identité, carte de sécurité sociale, attestation de mutuelle (le cas échéant) et un justificatif de domicile.

Business angels, le coup de pouce vers la réussite

Première sortie de capital pour le Var business angels : cinq ans après avoir choisi d'accompagner l'entreprise Lomatech, les anges sont satisfaits de l'opération

« On aurait souhaité l'accompagner un peu plus longtemps, pour voir assister à son développement national... » explique André Talon, du Var business Angels. Cinq ans après leur prise de risque aux côtés de Pascal di Camillo, patron de Lomatech⁽¹⁾, le Var business angels quitte donc satisfait le capital de l'entreprise. La règle qui prévaut en effet, principalement pour des raisons fiscales⁽²⁾.

« Sans l'investissement du VBA, confie Pascal di Camillo, je n'aurais pas pu avoir les banques avec moi. » En 2009, lorsqu'il se lance dans l'aventure pour développer son entreprise les business angels lui permettent une « levée de fonds de 120 000 euros pour me développer ». « Cela m'a permis de m'installer dans des nouveaux locaux (Lomatech était jusque là installée dans la pépinière d'entreprises de Toulon var technologies) et d'embaucher du personnel. »

**« À mi-chemin
du business plan
révê »**

L'artisan d'alors est aujourd'hui un véritable chef d'entreprise. Et ce même si le contexte a été compliqué, crise économique oblige : « Tous les acteurs que j'avais rencontrés en 2006-2007 et qui étaient prêts à me suivre alors, raconte Pascal di Camillo, se sont rétractés ». Avec le VBA, il choisit de « travailler sur notre ancrage, on a anglé notre communication auprès de grands compa-



Pascal di Camillo (au centre), entre Patrick Valverde (à droite) et André Talon (à gauche). Cinq ans après avoir bénéficié de l'appui financier du Var business angels, son entreprise Lomatech s'apprête à entrer dans une deuxième phase de développement avec l'ouverture d'une agence à Brest.

tes... » Cinq ans d'accompagnement plus tard, « l'investissement de départ a été quasiment doublé » confie Alexandre Lorenzi (Business Angels).

Les BA sont satisfaits d'avoir trouvé un accord de sortie. « C'est désormais une entreprise qui vit seule », explique en ce sens André Talon. Lomatech est « aussi une belle histoire du Var business angels compte une quarantaine d'inscrits « pour une vingtaine d'actifs environ. » Et 4 à 5 nouveaux membres font leur entrée chaque année... « Nous travaillons par ailleurs avec les 6 autres réseaux que compte la région PACA, ce qui nous permet de faire du coinves-

singement ». « C'était notre premier dossier, on prenait des décisions en s'appuyant sur notre personnalité, poursuit André Talon en se tournant vers Pascal di Camillo. La preuve que « cela peut être une alternative pour les startups up et les PME qui viennent de se lancer. Le fait que l'on soit tous d'anciens chefs d'entreprise résume André de Lorenzi, permet aux jeunes (entrepreneurs

tissement, dans l'intérêt des capacités de développement de l'entreprise. » Des sommes allant de 200 à 800 000 euros environ. A l'heure actuelle, confie Patrick Valverde, directeur de TVT, le Var business angels suit 14 dossiers.

http://vba.ncr.fr/

Quatorze dossiers suivis par VBA

ndr) de bénéficier d'un accompagnement, de notre savoir-faire. » En cinq ans, Lomatech s'est enraciné dans le paysage économique, c'est d'ailleurs ce qui prend du temps » ajoute André Talon... Et si les Business angels auraient souhaité l'accompagner plus encore dans son développement au niveau national, il fallait aussi pouvoir inscrire le mot fin. « On est à mi-chemin du business plan révé. Nous l'avons accompagné pendant plusieurs années, parfois en lui donnant des comptes sourit André Talon. Mais le plus souvent pour l'épauler. C'est aujourd'hui une société qui vit seule. »

Nouvelle agence à Brest

Implantée à Brignoles, Lomatech - qui compte 6 salariés - aborde une nouvelle phase en effet une nouvelle phase

de son développement en créant une agence à Brest « pour répondre au marché que nous avons avec DCNS, et ne pas perdre notre client sur Toulon », explique Pascal di Camillo. L'objectif du chef d'entreprise est, à terme, « de compter une agence Lomatech tous les 200 km afin que l'on puisse intervenir auprès de nos clients dans la journée, en maintenant des prix compétitifs. »

**K.M.
kmichel@nicematin.fr**

1. Spécialiste dans la fabrication, la vente et la location de masses pour les essais en charge des équipements de levage.

2. Parmi les avantages fiscaux dont peuvent bénéficier les Business angels, l'avantage Madelin permet de disposer d'un crédit d'impôts de 18 % des sommes investies (maximum de 20 Keuros pour un célibataire et de 40 Keuros pour un couple, réduction plafonnée à 10 Keuros la 1^{re} année), à condition de conserver les titres pendant 5 ans.