

## Mini-centrale nucléaire

D'ici quelques années, des centrales nucléaires souterraines d'un diamètre d'environ 1,5m fourniront de l'électricité à des communautés (20.000 logements par centrale).

L'entreprise Hyperion Power Generation a déjà reçu 100 commandes et la production de série commencera dans cinq ans. Une mini-centrale coûtera environ 25 millions de dollars.



Grâce à sa petite taille, un tel module s'assemblera rapidement et sera acheminé facilement par camion, train ou bateau, jusque dans des endroits isolés. La construction d'une grande centrale nucléaire dure

environ 10 ans.

www.hyperionpowergeneration.com  
Sources: Physorg.com, The Guardian, Hyperion

Guido Swillen ■

## 4M EUROPE

# Résine résistante à la crise

**Spécialisé dans la pose de revêtements en résine, 4m Europe travaille pour tous les types d'industries et sur de très gros chantiers. Sa croissance est permanente.**

Jacqueline Remits

La société belge 4m Europe collabore avec les secteurs les plus divers: agroalimentaire, pharmaceutique, cosmétique, aérospatial... ainsi qu'avec le secteur public. «Nous avons la chance de vendre des produits qui touchent tous les types d'activités, explique Dominique Petta, administrateur délégué de 4m Europe. Notre panel de clients, très large, nous permet de résister à la crise, et même de ne pas la ressentir.»

En 2009, un très gros chantier, d'une durée de 10 mois, occupera 4m Europe: celui de la Médiacité, à Liège. «Ce chantier est arrivé via le bureau d'études de l'architecte designer anglais Ron Arad et le promoteur Wilhelm & Co nous a choisis.» Autre gros projet, au Luxembourg celui-là, l'application de revêtements de sol en résine polyuréthane sur cinq niveaux au parking de l'aéroport de Luxembourg. Six mois de travail.

L'idée de revêtements de sols en résine est venue à ce dessinateur industriel de formation quand il travaillait à la rénovation de boutiques. «J'ai trouvé l'idée intéressante et j'ai eu envie de créer ma société autour de ce *core business*. Mais ce qui était valable pour les magasins ne l'était pas pour l'industrie...» Dominique Petta entend

parler des performances d'une résine anglaise. Les applicateurs ne se bousculent pas au portillon. Le jeune patron réalise une *joint-venture* avec la société qui fabrique ces résines. «Sans joints, elles résistent à de très hautes températures», explique-t-il. En 1998, 4m voit le jour. Trois ans plus tard, Dominique Petta rachète les parts à la société anglaise et ajoute le mot Europe au nom de la société. Celle-ci détient

l'exclusivité de l'application pour le Benelux. Une filiale en Pologne et une société à Toulouse, pour le marché du sud de la France, renforcent depuis lors l'entreprise.



**DOMINIQUE PETTA,  
ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ  
DE 4M EUROPE**

«Notre panel de clients, très large, nous permet de résister à la crise, et même de ne pas la ressentir.»

4m Europe emploie actuellement 50 personnes. Le chiffre d'affaires de 10 millions d'euros en 2007 est le double de celui de 2004. «En 2008, nous l'avons consolidé et, pour 2009, notre carnet de commandes est déjà fort bien rempli. Aujourd'hui, nous réalisons environ 30 à 40% de notre chiffre d'affaires à l'étranger. Après l'avoir consolidé en Belgique, essentiellement dans la partie francophone du pays, nous

avons engagé une personne pour le marché néerlandophone. Et nous comptons doubler le chiffre d'affaires d'ici cinq ans», conclut Dominique Petta. ■

www.4m-europe.com