



# Prix de l'Entrepreneur de l'année 2019

Des dirigeants au parcours exemplaire sont mis à l'honneur par le Prix de l'Entrepreneur de l'année organisé par EY, en partenariat avec HSBC, Verlingue, Steelcase et bpifrance. « Les Echos » vous les présentent région par région.

## NOUVELLE-AQUITAINE Philippe Dizier, patron discret du spécialiste des pièces pour freinage

Le Belier est numéro un mondial des pièces aluminium pour le freinage. Son dirigeant, Philippe Dizier, reçoit le prix de l'Entrepreneur 2019.

Frank Niedercorn

— Correspondant à Bordeaux

Aluminium, délocalisation, puis innovation... voici les paris successifs de Le Bélier. L'entreprise, qui possède douze sites de production en Hongrie, en Serbie, au Mexique et en Chine, a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 358,8 millions d'euros pour l'essentiel à l'étranger et un résultat net de 27,2 millions d'euros. Plus de 66 % de cette activité relève de l'usinage des pièces destinées aux systèmes de freinage. Un créneau dont Le Bélier est devenu le numéro un mondial.

Au fil des années, l'industriel a investi d'autres secteurs : suralimentations des moteurs, châssis et suspensions. En 2017, Le Bélier lançait ainsi une trentaine de produits. Un effort qui va être quasiment doublé cette année. « L'objectif est d'aller vers des produits présentant la plus forte valeur ajoutée possible, c'est-à-dire complexes et intégrant une part d'usinage », explique Philippe Dizier, directeur général depuis 2006. Le Bélier a été créé dans le nord de la Gironde, en 1961, par le père de Philippe Galland, l'actuel président du conseil d'administration. L'entreprise de



Philippe Dizier, directeur général depuis 2006 du groupe Le Bélier. Photo DR

fonderie se spécialise dans l'automobile et comprend qu'il faut investir à l'étranger pour se rapprocher des donneurs d'ordre. Le virage est pris en 1994 avec le rachat d'une fonderie en Hongrie.

### Cap sur l'innovation

Puis vient l'appel vers l'international. Au début du XXI<sup>e</sup> siècle, la France génère plus de 60 % de l'activité du groupe, contre 3,2 % aujourd'hui. L'Europe pèse toutefois plus des deux tiers du chiffre d'affaires et la Chine en représente déjà plus de 20 %, où Le Bélier y a construit l'an dernier une nouvelle unité d'usinage. Enfin, l'implantation au Mexique, au

début des années 2000, a permis d'attaquer le marché des constructeurs américains.

Le parcours de Le Bélier a été mouvementé depuis son introduction en Bourse, en 1999. En 2003, une grave crise entre les deux principaux actionnaires, la famille Pineaud et la famille Galland, entraînera cette dernière à prendre le contrôle majoritaire qu'elle détient toujours. La crise de 2008 secoue l'équipementier, dont le chiffre d'affaires s'effondre de 30 %. Après plusieurs exercices déficitaires et l'alourdissement de son endettement, Le Bélier reçoit l'aide du Fonds stratégique d'investissement, qui investit alors 8 millions d'euros. Le cap est remis sur

l'innovation. « Grâce à nos lancements de produits, notre performance commerciale est supérieure au marché », résume Philippe Dizier. Toutefois, le groupe a vu son chiffre d'affaires fléchir au premier semestre 2019 « lié au contexte de guerre commerciale et aux incertitudes du Brexit ». La volonté de croissance est intacte avec un objectif de 400 millions d'euros.

Enfin, le groupe souhaite conserver son ancrage régional à Vézac (Gironde), où sont installés le siège et le site de production historique, qui emploie 130 personnes et sur lequel l'industriel s'est lancé dans une diversification vers l'aéronautique. « Ce sont de petites commandes et de toutes petites séries à destination de grands donneurs d'ordre comme Safran ou Airbus. Le chiffre d'affaires est encore faible mais c'est une excellente stratégie pour la France », assure Philippe Dizier. ■

### SUR LE WEB

- Cyril Camus, groupe Camus, reçoit le Prix de l'entrepreneur dans la catégorie Entreprise familiale.
- Jean-Dominique Lauwereins, Laurent Perchais et Jean Meillon, Dronis, reçoivent le Prix de l'entrepreneur dans la catégorie Born Global.
- Serge Dessay (Hotravail) reçoit le Prix de l'entrepreneur dans la catégorie Engagement sociétal.

## START-UP

### Zoomalia, un site à la truffe fraîche et au poil brillant



Pierre-Adrien Thollet. Photo DR

Le fondateur de Zoomalia, Pierre-Adrien Thollet, reçoit le prix de l'Entrepreneur 2019 catégorie start-up.

Lorsqu'il décide de se lancer dans la vente en ligne, en 2009, Pierre-Adrien Thollet choisit le secteur de la montagne et de la randonnée. Mais il délaisse vite les isards et les marmottes pour un autre genre d'animaux... les chiens, les chats et autres boules de poils, de plumes ou d'écaillés. Et si des acteurs puissants ont déjà investi le secteur, il s'en remet à un de ses adages : « Il y a toujours à manger entre les pattes d'un éléphant ! »

Dix ans plus tard, l'entrepreneur emploie 120 personnes pour un chiffre d'affaires de 24 millions d'euros en 2018. Son entreprise, Zoomalia, affiche une croissance de 60 % et devrait engranger près de 40 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019. Depuis sa création, Zoomalia a levé près de 5 millions d'euros, faisant entrer au capital des fonds d'investissement. Mais en début d'année, Pierre-Adrien Thollet a racheté les parts détenues par Galia Gestion, afin de remonter au capital. L'entrepreneur détient son entreprise à hauteur de 82 %, contre 56 % auparavant.

Quand il a lancé Zoomalia, Pierre-Adrien Thollet, trente-quatre ans, originaire du Sud-Est, il a aussi plié bagage pour s'installer à Seignosse (Landes). Certes, il apprécie le surf et la gastronomie du Sud-Ouest, mais à l'époque il songe d'abord à réduire les coûts. Le département landais offre des prix de l'immobilier quatre fois moins élevés que sur la Côte d'Azur !

### 2.500 références

En 2016, nouveau déménagement, à 15 kilomètres, pour construire un site de 5.500 mètres carrés sur la zone d'activités Atlantisud à Saint-Geours-de-Maremmes, pour développer le concept d'animalerie en ligne fort de plus de 2.500 références, des prix bas et une logistique parfaite.

L'objectif est de continuer à croître grâce à l'extension et à l'automatisation du site logistique. « Notre objectif est d'avoir une capacité de traitement de 10.000 colis par jour, contre 2.000 aujourd'hui », assure Pierre-Adrien Thollet. Zoomalia, qui réalise déjà 15 % de son activité en Europe, ouvre trois nouveaux sites Web et desservira une douzaine de pays d'ici à 2020. — F. N.

## START-UP

### SeqOne accélère l'analyse de l'ADN des patients



L'équipe de SeqOne. Photo SeqOne

Nicolas Philippe et Guillaume Buwalda ont créé un logiciel de bio-informatique. Ils obtiennent le prix de l'Entrepreneur dans la catégorie Start-up.

Le coût de séquençage du génome d'un patient a chuté, en vingt ans, de 2 milliards de dollars à quelque 500 euros. Mais l'analyse de quelque 200 gigaoctets de données ADN pour chaque génome reste chère et longue. Deux amis d'enfance, le mathématicien Nicolas Philippe, auteur d'une thèse en bio-informatique, et l'informaticien Guillaume Buwalda ont conçu une plate-forme d'analyse génomique qui facilite ce décryptage, en partenariat avec le CHU de Montpellier.

Les deux entrepreneurs ont fondé la start-up SeqOne en 2017 qui développe des algorithmes par types de maladies rares, chroniques ou cancéreuses. A partir du séquençage, la plate-forme détecte les mutations et cherche une correspondance avec les effets des maladies. Elle utilise de l'intelligence artificielle déterministe, compréhensible par les experts, pour accélérer l'analyse des données.

Les laboratoires d'analyse génomique se servent du logiciel SeqOne pour faire un bilan ADN du patient, envoyé aux médecins. « Il permet au biologiste d'analyser cinq fois plus de patients », affirme Jean-Marc Holder, directeur des opérations de SeqOne.

### Recrutements

La plate-forme est utilisée par une vingtaine d'établissements, dont les trois plus gros laboratoires d'analyse génétique privés et des centres anticancéreux, tandis que 15 CHU évaluent la solution. La jeune pousse a levé 3 millions en mars 2019 auprès d'Elaïa et d'Irdi-Soridex et obtenu un prêt de bpifrance, ce qui lui a permis de recruter une dizaine de généticiens, de biologistes, de cliniciens et d'informaticiens, portant son effectif à 22 personnes.

SeqOne vise un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros en 2020 et un déploiement à l'international d'ici à deux ans. « Aujourd'hui, on utilise le test génétique pour le cancer et les maladies rares, dit Nicolas Philippe, PDG de SeqOne. Mais on le préconise pour prévenir les maladies chroniques. Et à l'avenir, chaque patient devrait avoir recours à un test génétique pour une médecine plus personnalisée. » — L. M.

## OCCITANIE Philippe Rivière crée Septeo, le leader européen de la legaltech

Septeo est le premier éditeur européen de logiciels pour les notaires, les avocats et les juristes d'entreprise. Philippe Rivière, son créateur, est le lauréat du prix de l'Entrepreneur de l'année.

Laurent Marcaillou  
— Correspondant à Toulouse

Septeo est devenu en trente ans le leader européen des logiciels pour les notaires, les avocats et les juristes d'entreprise. L'entreprise a été créée en 1998 par l'ingénieur en informatique Philippe Rivière (président) rejoint par deux associés : Jean-Luc Boixel (coprésident) en 1996, puis Hugues Galambroun (directeur général) en 2008. Tout commence en 1988 par la création de Genapi à Montpellier, devenu le leader des solutions logicielles pour les notaires. Douze ans après, Philippe Rivière entreprend de construire un groupe cohérent en rachetant une dizaine d'entreprises.

En 2012, il se diversifie dans les logiciels et services pour les administrateurs de biens en rachetant trois sociétés toulousaines employant une centaine de salariés, rassemblées dans Septeo Pôle Immobilier. En janvier 2018, il acquiert Legal Suite (12 millions d'euros de chiffre d'affaires) à Suresnes (Hauts-de-Seine). Septeo, dont le groupe a pris le nom en 2013, compte aujourd'hui 12 filiales, 12.000 clients et 120.000 utilisateurs. Le groupe réalise 30 % de son activité avec les gestionnaires de biens immobiliers et les directions

des services informatiques (DSI) des entreprises. Et compte encore se renforcer dans ces deux secteurs avec le rachat de nouvelles entreprises dans les prochaines semaines. En forte croissance, Septeo emploie 1.200 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros en 2018, et espère toucher les 150 millions cette année.

Pour autant, Philippe Rivière met en avant la gestion familiale du groupe, détenu à 95 % par ses trois dirigeants, qui lui permet de prendre les décisions rapidement. « Notre force est d'avoir l'agilité d'une PME avec la taille d'une ETI. Le groupe gère les services transverses des filiales (comptabilité, achats, etc.) et laisse les entrepreneurs se concentrer sur leur business. »

### Des besoins en croissance

Avec ses 200 ingénieurs en informatique, Septeo investit 12 millions d'euros par an dans la R&D pour élaborer ses outils : moteur de rédaction d'acte, chatbots... « Ce sont les ruptures technologiques qui font gagner des marchés importants », souligne Philippe Rivière, qui a commencé à une époque où les professions du droit n'étaient pas encore informatisées. Il a donc bénéficié de leur profonde transformation. Depuis, les offices notariaux se sont connectés à l'administration, ont mis en place la signature électronique et le zéro papier. L'augmentation prévue du nombre de notaires, par la loi Macron de 2015, étend peu à peu le marché. De même, les besoins en informatique des avocats ont bondi avec l'interconnexion des barreaux.



Philippe Rivière a construit un groupe cohérent dans le secteur juridique au fil des années. Photo DR

« Le dernier chaînon est l'intelligence artificielle appliquée à nos métiers pour analyser les contrats », dit Philippe Rivière. Le groupe propose déjà aux notaires des logiciels utilisant l'IA pour analyser et rédiger des actes. « Nous proposerons d'ici à deux ans un module d'IA pour permettre aux avocats d'étudier les contrats plus vite. »

Septeo vend des solutions complètes comprenant le logiciel, le matériel, la formation et le cloud. Il souhaite maintenant se développer à l'international, qui représente moins de 10 % du chiffre d'affaires, malgré des implantations en Belgique, en Roumanie, au Canada, aux États-Unis, à Dubaï et en Tunisie. C'est pour développer son réseau international qu'il a fait entrer CM-CIC Investissement à son capital à la fin 2018, avec une part très minoritaire.

Notamment pour se renforcer en Amérique du Nord en commercialisant une nouvelle solution logicielle pour les avocats adaptée aux États-Unis et au Canada. ■

### SUR LE WEB

- Ludovic Asquini, Grégory Poux et Frédéric Gentilin (Nexteam) reçoivent le Prix de l'entrepreneur dans la catégorie Entreprise familiale.
  - Joël Korsakissok (Syntony) est distingué dans la catégorie Born Global.
  - Hind Emad et Moussa Bouasba dans la catégorie Engagement sociétal.
- >> Leurs portraits à lire sur entrepreneurs.lesechos.fr