

## L'expert du cloud Cheops Technology a été vendu

Après avoir annoncé son départ de la direction générale de la société Cheops Technology qu'il a créée, Nicolas Leroy-Fleuriot explique les dessous de cette décision



**Nicolas Leroy-Fleuriot laissera les commandes de Cheops Technology en mai prochain mais gardera un rôle d'administrateur actif.** CLAUDE PETIT / « SUD OUEST »

Quelques jours après avoir annoncé qu'il abandonnait la direction générale du groupe Cheops Technology qu'il a créé, à Canéjan (33), tout près de Bordeaux, il y a dix-sept ans, Nicolas Leroy-Fleuriot révèle que le capital de cette pépite française de l'accompagnement à la transformation numérique des entreprises (600 collaborateurs dans 13 sites en France et en Suisse, 130 millions d'euros de chiffre d'affaires) change de main.

En effet, depuis une signature d'accord dans la nuit du 13 au 14 décembre, Cheops Technology passe sous le contrôle d'un fonds d'investissement new-yorkais, Aquiline et d'un fonds français, Elyan Partners (Fonds Edmond de Rothschild). « La présence d'un fonds français aux côtés des Américains était une condition sine qua non de cette transaction », explique Nicolas Leroy-Fleuriot.

### Conquêtes internationales

Jusqu'à la transaction finale, qui doit désormais obtenir les accords de l'Europe et du ministère de l'Économie qui devraient intervenir en mars, l'actuel PDG,

qui gardera un rôle d'administrateur actif par la suite, assure le pilotage de la société spécialisée dans le cloud hybride, la cybersécurité et l'infogérance.

Il sera remplacé à partir de mai 2022 par un duo composé d'Emmanuel Carjat et de Stéphane Leroy. « Je vais laisser une entreprise saine, en croissance de 9 % à l'issue de notre premier semestre d'exercice comptable. Une croissance qui sera encore plus forte au second semestre. Aquiline et Elyan Partners vont permettre à Cheops d'avoir les moyens de réaliser des opérations de croissance externe à l'international. Ces fonds vont aussi lui permettre de devenir un acteur majeur européen du cloud », assure Nicolas Leroy-Fleuriot, qui prépare déjà son avenir professionnel et personnel.

Un avenir qui passera par le développement de sa compagnie de jets privés, JetKey, dans un projet de garage 2.0 autour de l'automobile de collection et de sport et par « de nombreuses actions innovantes » autour de la défense de la cause animale, confie-t-il, un brin énigmatique.

**Pascal Rabiller**

# Brico Fenêtre, le ve

Le fabricant de fenêtres Biason inaugure son « usine du futur » à Serres-Castet (64) pour répondre à la hausse de la vente en ligne



**Gabriel Blaise**  
g.blaise@sudouest.fr

Le dispositif « usine du futur » a rarement si bien porté son nom. À Serres-Castet (64), au nord de Pau, la saga familiale du groupe Biason, qui fabrique des fenêtres depuis 1984, compte un nouvel épisode, et non des moindres. L'inauguration, cet automne 2021, de son usine modernisée et largement agrandie. Pas moins de 14 000 m<sup>2</sup>, portant la surface du site à 25 000 m<sup>2</sup>, pour un investissement de 10 millions d'euros, aidé notamment par la Région Nouvelle-Aquitaine.

Pionniers de la vente en ligne, puisqu'ils ont lancé en 2007 le site Brico Fenêtre (bricofenetre.com, basé à Bordeaux), les Biason père, fils et maintenant petit-fils, ont vu juste. « C'était un pari audacieux, à une époque où on pouvait acheter sur Internet des tickets de train, des disques, des livres mais peu de produits industriels », confie Thierry Rambert, qui dirige Brico Fenêtre et compte trente ans de carrière.

Décidée en 2018 après la refonte du site internet, celle du site de production aurait pu pâtir de la crise sanitaire. « Mais tous les partenaires ont répondu présent, et on a pu lancer la production cet automne. »

### Croissance fulgurante

L'entreprise connaît une croissance très solide jusqu'en 2010, « puis fulgurante de 2010 à 2016, après avoir confié la gestion du

### EN CHIFFRES

37 millions d'euros. Le chiffre d'affaires 2020 de Biason.  
40 %. La part de chiffre d'affaires de Brico Fenêtre dans le groupe.  
60 000. Le nombre de clients.  
75 %. La part de clientèle particuliers.  
10 %. La part de clients à l'export (Afrique, Amérique du Sud, Belgique, Espagne principalement).  
25 000 m<sup>2</sup>. La taille de l'usine rénovée.  
300. Le nombre d'employés du groupe.  
180. Les employés travaillant sur le site de Serres-Castet.

commerce en ligne à une agence externe ». En 2016, la réinternalisation du service s'accompagne d'un fort développement, au niveau marketing et R&D notamment.

« Nous avons une capacité de production de 600 fenêtres par jour »

« On a doublé nos effectifs depuis 2016. On fait +45 % de chiffre d'affaires en 2021, et l'objectif est de doubler les ventes en 2022 », détaillent les dirigeants. Pour que l'outil industriel suive, il fallait aussi voir grand et investir. Voilà qui est fait. Le secret ? « Chaque fenêtre commandée est différente, en taille, matériau, forme ou équipement ; et nous pouvons répondre à toutes les demandes. Nous avons une capacité de production de 600 fenêtres par jour, grâce à l'usine entièrement numérisée et robotisée. »

Côté production de cadres alu (l'autre est consacré au PVC), on trouve des robots pour le montage, l'assemblage, la découpe, à l'image de la scie automatique Ycut : « Il y en a deux dans le



monde seulement, elle découpe 1800 profils par jour grâce à son pilotage numérique, ce qui a permis de quasiment supprimer les stocks », avance Thierry Rambert.

### Un convoyeur géant

Sur les 10 millions investis, 3,5 ont été consacrés aux machines, des outils de pointe pour chacune des tâches, « ce qui a apporté un meilleur confort de travail, et donc une ambiance de travail ». Un convoyeur géant de 70 mètres de long porte, là aussi automatiquement, les fenêtres jusqu'aux 16 tables de montage amovibles.

Dans les locaux, immenses, les ouvriers s'affairent, ici à

## Un prix prestigieux pour Bluenav, la pépite d'Arcachon

L'entreprise spécialiste de l'hybridation des moteurs de bateaux a reçu le prix de l'innovation au Salon nautique de Paris

Et un de plus... La liste des prix reçus par l'entreprise Bluenav s'allonge. Mais celui-ci, remis samedi, est national et récompense l'entreprise la plus innovante au Salon nautique de Paris. Le lauréat est issu de la sélection opérée par les Trophées Innovation nautisme, organisée par « Sud Ouest » avec la Région Nouvelle-Aquitaine et l'Atlantic cluster.

Bluenav s'est positionnée sur un créneau innovant, celui de l'hybridation « douce » pour les moteurs de bateaux. Ces solutions, les turbines électriques BlueSpin fabriquées sur place, s'installent sur des embarcations qui ont déjà une propulsion thermique, sans modification de la structure.

La start-up est née en 2020 dans le sillage d'E-Nautic, une

entreprise créée à Arcachon (33) par Hervé Frouin spécialisée en électronique marine et informatique embarquée. « En discutant avec nos clients, on a constaté qu'ils étaient tentés par la motorisation électrique mais qu'ils avaient peur du manque d'autonomie. On a pensé que l'on pouvait s'inspirer de l'automobile », résume Thomas Frouin, cofondateur de Bluenav avec son père Hervé.

### Commercialisation

Les moteurs qu'ils ont conçus s'ajoutent au thermique. Une simple pression sur un bouton permet de passer en quelques secondes d'un mode propulsion à l'autre. Ces hybridations offrent un marché assez vaste à Bluenav, celui des plaisanciers de plans d'eau, ainsi que des pro-

fessionnels du transport de passagers. Elles s'adressent également à tous les navigateurs lorsqu'ils sortent des ports, longent les côtes ou entrent dans des zones protégées.

Désormais, Bluenav débute une phase d'industrialisation et de commercialisation à plus grande échelle. La société est en train de se doter d'un réseau de revendeurs et d'installateurs, en France et dans certains pays d'Europe. « On commence à bien remplir le carnet de commandes jusqu'à la saison prochaine, se félicite Thomas Frouin. Notre objectif est de vendre en 2022 une centaine de moteurs. » De cinq personnes au départ, l'entreprise en est déjà à 28 salariés. La petite start-up est en pleine croissance.

**Bruno Béziat**



**Mathilde Gombeaud, cheffe d'équipe en charge des relations extérieures, et Thomas Frouin, directeur commercial, dans les locaux de Bluenav à Arcachon (33).** B. B. / « SUD OUEST »