

## LE SERVICE

## Nicolas Neubauer. Aider l'entreprise à la douane



**Commissionnaire en douane**  
30 ans

Diplômé de l'Espeme Lille (Edhec Business School) et titulaire d'un master en management, logistique et ingénierie des transports (MLIT) à Lille 1, Nicolas Neubauer s'est installé comme agent en douane indépendant, à Mouscron. Ces formations lui ont permis d'être « compétitif sur le marché du travail » et de mieux appréhender le commerce international et la logistique dans la troisième région exportatrice de France. À 30 ans, natif de Croix, il a créé son agence de commissionnement en douane pendant son stage de fin d'études. « J'ai appris mon métier en créant mon entreprise », confie-t-il. Il a en fait repris, en août 2008, les actifs d'une société familiale belge (CA : 200 K€) qui avait déposé le bilan.

Sa clientèle est essentiellement française. « Beaucoup d'entreprises préfèrent externaliser ce service douanier. Je travaille avec le textile, à 65 %, la chimie et quelques collectivités et administrations. » Parmi les produits qu'il voit transiter, on trouve par exemple ces éoliennes en provenance des États-Unis. Anvers étant à ses yeux « le premier port français », paradoxalement, il aide dans leurs formalités douanières les groupes industriels du Nord - Pas-de-Calais, mais aussi des leaders picards importateurs. « Ils ont un report de TVA d'un mois en passant par la Belgique », note le jeune entrepreneur. Autre paradoxe : le bureau de douane de Roncq ayant fermé, de nombreuses entreprises iraient s'implanter en Belgique, à Mouscron. Il constate également « de plus en plus d'échanges commerciaux », vu la perte de production française. Hébergé chez Cometrans Logistic, il s'occupe de ses déclarations d'import-export. Après un chiffre d'affaires de 130 K€ l'an passé, il espère recruter son premier salarié en septembre et se développer notamment sur les accises, ces impôts indirects perçus sur la consommation d'alcool. « La Belgique est le premier consommateur de vin français. » Vaste marché.

G.B.

+32(0).56.84.58.55 ; nicolas.douane@hotmail.fr

## EN BREF

## Tout Chaud

## Transfert du siège à Lomme

Spécialisée en restauration rapide et viennoiserie-pâtisserie depuis près de 30 ans, l'enseigne Tout Chaud connaît une « forte expansion ». Implantée historiquement à Lambersart, l'entreprise va transférer son siège social et ses ateliers sur la zone d'activités du MIN de Lomme, à proximité de Métro. Elle vient en effet de prendre à bail une surface de 1.100 m<sup>2</sup> d'entrepôt, par l'intermédiaire du cabinet Tostain & Laffineur.

2.834

C'est, en m<sup>2</sup>, la surface de bureaux neufs acquise à Villeneuve-d'Ascq par la société de gestion Corum AM, pour l'un de ses fonds, auprès de la Foncière de l'Érable (Crédit Agricole Nord de France). La maîtrise d'ouvrage de cet immeuble livré en mars dernier sur le parc de la Cimaise a été confiée à Nacarat (groupe Rabot-Dutilleul).

## aCéa

## Le cabinet lillois intègre Mazars

Le groupe d'audit, de conseil et de services aux entreprises Mazars vient d'intégrer le cabinet nordiste aCéa, basé à Villeneuve-d'Ascq, afin de compléter ses offres notamment dans l'expertise comptable, le conseil juridique, social et fiscal et la paie. Les équipes des deux entités formeront un nouvel ensemble d'une centaine de collaborateurs et de sept associés en région, co-dirigé par Cécile Fontaine (Mazars) et Jean-Philippe van Dijk (aCéa). Christophe Segard, d'aCéa, devient président du conseil d'administration.

## Ecréall. Ne plus être esclave de ses outils informatiques

LOGICIEL À Villeneuve-d'Ascq, la start-up créée il y a sept ans vient de lever 150.000 euros pour accélérer son développement, en partenariat avec l'IRD et l'Inria.

Jeune entreprise innovante du Hub Innovation sur le parc de la Haute Borne, à Villeneuve-d'Ascq, Ecréall consacre plus de 15 % de son chiffre d'affaires à la R & D. En sept ans d'existence, son gérant fondateur estime à 300.000 euros le montant investi dans ses solutions collaboratives basées sur des logiciels libres, réadaptés aux besoins de ses entreprises clientes. Michaël Launay vient de lever 150.000 euros avec l'IRD : deux tiers via Innovam et le tiers restant par le fonds Valeurs & Territoires.

## Dix emplois dans les trois ans

Prochaine étape : Oséo et la Région. « Nous allons effectuer dix embauches dans les trois ans », indique l'entrepreneur de 39 ans, aujourd'hui entouré de cinq associés, dont la plupart sont ses salariés. L'esprit collaboratif 2.0 est aussi cultivé en interne ! Pour ses clients, Ecréall crée des portails collaboratifs sur mesure, calqués sur le fonctionnement de l'entreprise et non l'inverse. La plupart des logiciels s'imposent généralement à l'utilisateur qui n'en exploite pas toutes les fonctionnalités, loin de là. Ecréall part du besoin du client. Les ingénieurs ne sont plus déconnectés de la réalité du business. « Plutôt que d'amener un logiciel dans l'entreprise, nous cherchons à comprendre le fonctionnement de l'entreprise pour adapter son outil informatique », souligne Michaël Launay, qui travaille avec une communauté open source (sous Linux). « Le client n'est qu'utilisateur et ne subit pas la technique.



« Si pour planter un clou vous avez besoin d'un manuel de 300 pages, vous ne le planterez jamais ! », dixit Michaël Launay qui révolutionne le logiciel en entreprise en replaçant le besoin utilisateur au cœur du système.

Nous faisons de la couture sur-mesure à partir de vêtements de prêt-à-porter. Notre logiciel est ainsi adapté à chaque client. »

## « Contrats agiles »

Ecréall va même plus loin en proposant des « contrats agiles ». Explication : « Toutes les deux semaines, nous revoyons notre client pour préciser son besoin. » Ancien ingénieur de Polytech Lille, passionné de modélisations, Michaël Launay a travaillé pour Thomson et une PME, avant de se mettre à son compte.

Son système intelligent est adaptable à tout type d'entreprise. Parmi ses clients, on compte Bonduelle depuis trois ans, le réseau NFID (460 K€ de projets en cinq ans), Lesaffre... Certains ont ainsi considérablement raccourci leurs processus décisionnels, passant parfois d'une semaine à moins d'une journée ! Et Michaël Launay veut encore raccourcir son propre délai de production, actuellement de deux à trois semaines, et rendre ses clients plus autonomes pour se concentrer sur le conseil. La start-up nordiste, aujourd'hui à

l'équilibre, embauche de son côté son sixième collaborateur et prévoit d'autres recrutements cet automne. Son chiffre d'affaires, clos en septembre, devrait passer de 185 à 230-285 K€.

Géry Bertrande

## ECRÉALL

(Villeneuve-d'Ascq)  
Gérant : Michaël Launay  
5 salariés  
CA 2011 : 185 K€  
03 20 79 32 90  
www.ecreall.com

## Access it. Une pépinière d'innovations pour le « back-office » et bien au-delà...

SSII À Villeneuve-d'Ascq, la société partenaire de Microsoft fonctionne comme une ruche de projets et de talents. Ses deux associés veulent élargir leur champ d'action.

Partenaire de Microsoft depuis 1995, à Villeneuve-d'Ascq, Access it fête ses 20 ans l'an prochain. Ses deux associés historiques, Arnaud Torris et Bernard-Eric Motte, issus de la distribution informatique, reviennent sur deux décennies de développement : « Nous sommes reconnus comme les spécialistes du système d'exploitation Microsoft. »

Access it gère tout projet de A à Z, en installation ou optimisation de réseaux, entre autres. Seuls les modules de gestion ne sont pas de son domaine. « Nous sommes régulièrement appelés en audit et en gestion de projets techniques dans une logique d'accompagnement, se félicite Bernard-Eric Motte. Nous gérons, par exemple, tout le parc d'infrastructure pour la PME en développement. Notre rôle est aussi d'adapter les logiciels pour des besoins spécifiques. »

## Le « front » en force

Historiquement très axée sur le back-office, la société nordiste qui n'est pas une web agency veut « être plus présente sur le front ». « Nous réfléchissons à une industrialisation rapide de la mise sur



Arnaud Torris et Bernard-Eric Motte, les deux associés historiques d'Access it. Ils étaient associés à d'autres mais fonctionnent désormais en duo.

internet », confie Bernard-Eric Motte qui veut également élargir son champ d'action (hors Microsoft) avec des logiciels dédiés. Dans les gènes d'Access it figure aussi l'innovation, « autre voie de développement ». L'entreprise est ainsi partenaire d'Ethilog, à Eurasanté, qui a conçu l'armoire à

pharmacie du futur avec distribution automatisée pour les établissements de santé. Les deux associés d'Access it investissent régulièrement dans des start-up, qui émergent parfois même de leurs salariés. C'est le cas de Taktus - ils ont 15 % des parts -, qui développe à EuraTechnologies des

solutions informatiques pour environnements perturbés. Un opérateur d'usine agroalimentaire peut ainsi se passer de clavier d'ordinateur grâce à une main virtuelle.

## Un centre des usages né au Nord

Access it planche sur ces applications de demain, gestuelles et tactiles, et attend avec impatience la nouvelle tablette de Microsoft. Il y a trois ans, elle a ouvert un centre des usages, type laboratoire, au cœur de ses 600 m<sup>2</sup> de bureaux où les utilisateurs, clients ou non, peuvent venir tester gratuitement les outils en démonstration. « C'est une très belle vitrine et nous avons été choisis par Microsoft qui l'a dupliquée partout. » Après une année 2009 noire (-30 %), Access it retrouve des couleurs et l'équilibre.

G.B.

## ACCESS IT

(Villeneuve-d'Ascq)  
Dirigeants associés : Arnaud Torris et Bernard-Eric Motte  
45 salariés  
CA 2011 : 3,4 M€  
03 20 61 95 00  
www.access-it.fr