

ÉCORÉGION

VILLENEUVE-D'ASCQ
Securitas direct : 35 postes à pourvoir

L'entreprise Securitas direct, leader européen de la télésurveillance pour les particuliers et les professionnels, poursuit le développement de son centre de relation clients à Villeneuve-d'Ascq, dans le parc de la Haute Borne. Ainsi, 1,3 million d'euros sont investis dans ce site de 2 500 m² qui a démarré son activité en janvier. L'entreprise va y déployer sa nouvelle marque, Verisure, avec un *showroom* qui présente cette nouvelle activité autour de la maison connectée. Pour l'instant, 188 personnes ont été recrutées. Trente-cinq autres devraient l'être d'ici à la fin de l'année. Fin 2015, le site doit accueillir 250 personnes.

CROIX

Chronodrive : un « Hiku » pour faciliter les courses en drive

Chronodrive, enseigne de distribution alimentaire spécialisée dans le drive, teste Hiku, un boîtier connecté qui permet de faciliter les courses. Il s'agit d'un petit boîtier rond capable de scanner les produits (un paquet de céréales est vide et on souhaite en commander un nouveau) ou d'enregistrer une liste de courses dictée par la voix. Relié au wi-fi de la maison, il envoie directement la liste de produits sur un smartphone ou une tablette équipée(e) de l'application Chronodrive. Hiku a été développé par l'entreprise californienne Hiku et intégré par l'agence mobile Ikomobi (Lille, Lyon, Barcelone). Chronodrive revendique 600 000 clients en France et 5,4 millions de commandes préparées en 2013. L'entreprise compte 74 drives, 3 200 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 430 millions d'euros en 2013.

RÉGION

Deloitte, en quête des entreprises technologiques en forte croissance

Le cabinet de conseil et d'audit Deloitte et In Extensio, spécialisé dans l'expertise comptable, viennent d'ouvrir les inscriptions au Technology Fast 50 Nord. Depuis quatorze ans, le palmarès Nord récompense les entreprises technologiques qui ont connu les plus forts taux de croissance de leur CA sur les cinq dernières années. Elles rejoignent ainsi leurs pairs récompensés en Europe, Asie-Pacifique et Amérique du Nord pour bénéficier d'un label mondialement reconnu. L'année dernière, c'est GB&Smith qui a reçu ce prix Fast 50 Nord, une société lilloise spécialisée dans la conception de logiciels dédiés à l'administration, avec une croissance de 761 % en 5 ans. **Inscriptions en ligne avant le 3 octobre sur www.fast50france.com.**

SUR NOTRE SITE

DOSSIER

Sur notre site économique, retrouvez tous nos articles sur l'actualité du transmanche dans la région.

www.lavoixdunord.fr/economie

TRANSMANCHE

My Ferry Link assuré de pouvoir naviguer après décembre 2014

Hier matin à Paris, le groupe Eurotunnel a sacrifié à sa traditionnelle présentation des résultats semestriels. Difficile, dans la litanie de chiffres, de ne pas évoquer le sort de la compagnie de ferries transmanche (Calais - Douvres) My Ferry Link sous le coup d'une interdiction d'accoster à Douvres prononcée par l'autorité de concurrence britannique...

PAR DJAMEL MEZINE

calais@lavoixdunord.fr

PHOTO ARCH. JEAN-PIERRE BRUNET

Malgré deux belles hausses (31 % pour le chiffre d'affaires, 30 % pour le trafic fret), l'avenir de My Ferry Link est loin d'être assuré depuis cette décision du 27 juin de la Competition and Markets Authority (CMA), autorité de concurrence britannique : la CMA reproche à Eurotunnel, propriétaire des navires loués à la SCOP SeaFrance qui exploite My Ferry Link, une position dominante sur le trafic transmanche. Conséquence, si la situation ne change pas dans les six mois, soit à fin décembre 2014, My Ferry Link ne pourra plus accoster à Douvres.

Hier matin, en rappelant cette menace, Jacques Gounon a émis des doutes sur la survie de l'entreprise à l'horizon 2015. Explication : l'appel, qu'il interjettera ces jours-ci auprès de la CMA, pourrait, selon lui, ne pas être suspensif. Dans ce cas, même si My Ferry Link gagne en appel, la décision (favorable) pourrait être rendue après fin décembre 2014. Consé-



Le sort de la compagnie My Ferry Link a été évoqué lors de la présentation des résultats d'Eurotunnel.

« L'activité de My Ferry Link risque de s'arrêter alors qu'on n'a pas encore les résultats de l'appel. »

quence : « L'activité de My Ferry Link risque donc de s'arrêter alors qu'on n'a pas encore les résultats de l'appel. »

Dans l'après-midi, Raphaël Doutré, directeur général adjoint de la SCOP SeaFrance que nous avons contacté en pleine préparation du dépôt de son appel (qui interviendra demain), a sou-

levé tout doute. « La CMA, que nous venons d'avoir, nous a confirmé qu'il n'y aurait pas d'application de sa décision avant la fin de la procédure d'appel », confie-t-il. Les premières audiences en appel devraient se tenir courant novembre... ■

► My Ferry Link (MFL) emploie 530 salariés en France, 70 en Angleterre. Au total, le groupe compte près de 3 740 salariés (2 370 en France, 1 370 au Royaume-Uni). My Ferry Link a effectué ses premières traversées commerciales le 20 août 2012. Elle est exploitée par la SCOP SeaFrance qui loue trois ferries rachetés quelques mois plus tôt par Eurotunnel, après l'accord du tribunal de commerce de Paris. En France, l'Autorité de la concurrence a validé le montage MFL-Eurotunnel.

ZOOM

Chiffre d'affaires en hausse

Le chiffre d'affaires d'Eurotunnel a augmenté de 8 % au premier semestre 2014 par rapport à la même période en 2013. Le trafic voitures en liaison fixe progresse de 5 % (1,1 million d'unités, 54 % du marché transmanche). Le fret augmente de 3 % (698 531 camions). Le groupe affiche une perte de 11 millions (-16 millions l'an dernier ; le 1^{er} semestre est traditionnellement moins rentable que le second). Sans MFL, la perte se mue en bénéfice de 3 millions d'euros. ■

LOISIRS

Un baby-foot façon tablette tactile, l'usine Toulet innove avec Debuchy

L'usine de billards Toulet à Bondes, dirigée depuis 2008 par Marc-Alain Deledalle, se tourne vers le baby-foot. Debuchy by Toulet, sa nouvelle société, est née lundi d'une union avec le célèbre footballeur tout juste rentré du Mondial. Associés à 50/50, les deux hommes donnent un coup de fouet au baby-foot.

L'usine confectionne environ 800 billards par an pour un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros. Jusqu'à alors simple revendeuse, elle sera désormais sous-traitante de Debuchy by Toulet et créatrice de baby-foot design 100 % made in France. « Debuchy by Toulet est une véritable entreprise, avec huit salariés, il ne s'agit pas de sponsoring », précise le footballeur, ancien joueur du LOSC.



Le Twenty-Two, l'un des premiers modèles de la société Debuchy by Toulet. PHOTO CHRISTOPHE LEFEBVRE

La jeune société a déjà deux créations à son actif, d'autres suivront. L'idée est d'introduire de l'électronique dans les baby-foot : scoring, sons, lumière et même Bluetooth. « On peut trouver stupide de téléphoner de son baby-foot, mais si on ne fait pas ça, les Américains, les Asiatiques n'en voudront pas », précise le chef d'entreprise. Aujourd'hui, 70 % des ventes se font à l'export vers les Émirats, les États-Unis et l'Asie. « À terme, nous voulons concevoir un baby-foot comme une tablette, avec la génération iPad, on doit créer ce type de produit », explique Mathieu Debuchy. Pari risqué « On crée une offre, espérons que la demande suivra. Objectif : 1 000 ventes par an d'ici à 2019 », complète Marc-Alain Deledalle. ■ AGATHE VILLEMAGNE