



D. R.

L'activité courrier demande des équipements adaptés, à gauche un trieur de liasses conçu par Equip'Act.

►►► du cédant, qui reste d'ailleurs associé dans le holding de reprise, m'a séduit par sa vision sociale et son approche d'intégration de personnel ayant suivi un parcours d'insertion ou en fin de droit. L'activité de main-d'œuvre, dans une région en crise, avec un choix délibéré d'un équilibre entre la mécanisation – pas à outrance – et des hommes (en majorité des femmes en l'occurrence) motivés et volontaires, me plaît bien, et je sens bien les possibilités de développement sur cette base.

**Quels ont été vos partenaires durant cette reprise ?**

Mon premier, et le plus important partenaire, est le cabinet Vimex à Lille qui m'a accom-

pagné dès le début de ma recherche, naturellement dans une complète confidentialité jusqu'à la signature. Le gérant, Guillaume Vignon, a assuré son rôle avec beaucoup de professionnalisme. Je suis également satisfait de la démarche et de l'approche des banquiers, j'ai eu la chance d'avoir le choix. J'ai retenu le Crédit coopératif de Lille et la Caisse d'épargne Nord Europe de Lille, Oséo est intervenu comme prêteur et comme caution. Le réseau Entreprendre Artois m'accompagne depuis la reprise, c'est un grand atout. N'étant pas originaire de la région, je profite de cette tribune pour rendre hommage aux gens du Nord dont j'apprécie la façon directe et honnête avec laquelle

ils abordent les affaires et pour leur qualité de sérieux dans le travail.

**Sur quels critères avez-vous estimé la valorisation de l'entreprise ?**

Je pense que nous nous sommes appuyés sur une méthode classique, avec les résultats passés et prévisionnels de l'entreprise, la valeur de ses actifs et la qualité du personnel. Naturellement, j'ai travaillé personnellement sur les estimations proposées par le cabinet et le cédant, Xavier Labbe. Celui-ci m'a accompagné d'avril à juin, à temps complet puis à mi-temps, dans les rencontres avec les clients, les partenaires et les salariés. Il reste partenaire dans le holding de reprise.

**Au final, comment avez-vous trouvé l'entreprise reprise ? Avez-vous été surpris par certains points ?**

J'ai repris une entreprise encore jeune, créée en 2001 par le cédant, qui a actuellement 41 ans. Celui-ci bénéficie donc d'une aura légitime. La reprise s'est réalisée au moment du retournement de la conjoncture avec une baisse de l'activité générale courrier de 20 à 25%. Au-delà de ce contexte, l'entreprise était en phase avec ce que j'attendais en termes de points forts, de réputation auprès de ses clients, de qualité du personnel bien formé et fiable, et sur deux métiers en mutation.

**Quels ont été les meilleurs moments de cette période ?**

Je dirais simplement : la signature d'un beau projet que je peux conduire de A à Z et où je peux m'investir pleinement.

**Et les moments les plus difficiles à vivre ?**

Incontestablement le retournement de la conjoncture sur le courrier, dont je n'avais pas, je l'avoue, imaginé l'ampleur. Ceci dit, ce qu'il y a de positif, c'est qu'il faut accélérer l'innovation et la diversification de nos activités et se remettre en question. Sinon, j'ai aussi connu le départ du commer- ►►►

**Equip'Act à Harnes et à Lens**

L'entreprise, spécialiste des envois de courriers et de colis, s'est développée dans deux domaines avec des outils de production distincts et s'adressant à deux clientèles ayant des besoins spécifiques. L'activité courrier dit industriel bénéficie d'un partenariat avec La Poste qui permet de proposer, entre autres services postaux, les solutions Destineo. L'objectif global est de faire bénéficier aux clients des meilleurs tarifs d'affranchissement, de profiter de solutions sur mesure et de massification d'envoi de courriers. L'activité logistique colis permet la prise en charge de tout ou partie de la chaîne logistique, qu'il y ait 10, 1 000 ou 10 000 colis à livrer par jour. A partir de la réception des marchandises, du contrôle quantitatif et qualitatif et du stockage, Equip'Act assure la préparation, le conditionnement, l'affranchissement et l'expédition des commandes, naturellement selon les besoins du client. La valeur ajoutée pour le client est l'optimisation des coûts de gestion des stocks, de production des commandes et de l'acheminement des colis. Equip'Act est à même de proposer des solutions personnalisées, que n'offrent pas de plus gros logisticiens.