

« Crellan conservera le plus grand réseau d'agences »

La banque, en pleine intégration d'Axa Banque, dispose depuis le mariage de 790 points de contact avec ses clients. D'ici à 2027, il en restera entre 420 et 500.

AMANDINE CLOOT

Après ING, KBC et Belfius, c'était au tour de Crellan, banque coopérative et agricole, désormais cinquième institution du pays avec 1,8 million de clients depuis le rachat d'Axa Banque en janvier 2022, de présenter son bilan annuel. Ici aussi les revenus d'intérêts en hausse ont aidé, les coûts malgré l'inflation ont été maîtrisés (+6 %), le résultat opérationnel sur une base comparable à 2021 progresse donc de 8 % à 164 millions d'euros (il faut y soustraire des charges dues à la fusion d'environ 6 millions). Crellan versera à ses 280.000 coopérateurs un dividende de 4 %, plus élevé que l'année passée (3 %) « parce que nous pouvons nous le permettre et parce qu'en temps de crise, une banque coopérative se doit d'accompagner ses clients », assure l'administrateur délégué, Philippe Voisin. Concernant le mariage avec Axa Banque, la marque Axa, malgré un alignement des politiques tarifaires déjà effectif, ne disparaîtra pas tout de suite. La migration informatique en cours devrait être finalisée pour la fin du premier semestre 2024, la fusion juridique aura lieu au même moment.

« Nous avons un devoir sociétal »

Si le management ne souhaite pas déjà s'avancer sur les effets de l'intégration en matière d'emploi, des objectifs ont été fixés pour le futur réseau physique du groupe. Actuellement, Crellan et Axa gèrent indirectement le plus grand (et de loin) réseau d'agences du pays avec 790 bureaux indépendants. A titre de comparaison, BNP Paribas Fortis, numéro un du secteur, disposait fin 2021... de 386 points de contact. D'ici 2027, Crellan prévoit d'en supprimer entre 290 et 370. « Mais rien n'est arrêté : on pourrait très bien conserver 520 emplacements », précise Joris Cnockaert, responsable commercial. « Le but est d'avoir des agences avec plus de collaborateurs et toute l'expertise nécessaire, mais nous voulons des accords à l'amiable avec nos agents indépendants. Dans certains villages, nous avons parfois deux à trois bureaux de petite taille. » « La crise du covid nous a rappelé que quand nos clients sont en difficulté financière, face à des choix importants, un call-center ou un écran ne suffisent pas », enchaîne Philippe Voisin. « Nous conserverons le plus grand réseau de proximité du pays, c'est notre ADN. Nous ne gérons pas uniquement un passif et un actif, nous avons aussi un devoir d'utilité sociale. »

Le patron assure suivre le même raisonnement en ce qui concerne le retrait d'argent liquide. Pour rappel, Pierre-Yves Dermagne, ministre de l'Economie (PS), a donné récemment un ultimatum aux quatre grandes banques : si le secteur ne parvient à un accord avant la fin du mois avec le politique pour garantir un accès « correct » à des distributeurs aux citoyens, une loi et des sanctions suivront. « Nous avons une alliance avec trois autres banques (la coopérative Jofico, NDLR), mais elle concerne uniquement l'exploitation et la maintenance de nos ATM. Ce qui est fort différent du consortium Batopin (visé par le ministre, NDLR). Avec Jofico, nous disposons de machines dans 518 communes. Après la rationalisation de notre réseau d'agences, Crellan aura entre 30 et 40 distributeurs en moins, ce qui ne veut pas dire que nous serons moins présents localement. Oui, le cash aura sûrement disparu dans 20 ou 30 ans, mais rien n'est pire que d'avoir raison trop tôt. »

Lasea, la croissance inexorable du fabricant de machines laser

Fondée en 1999, la société liégeoise a considérablement grandi au cours des dix dernières années. Elle affiche désormais un chiffre d'affaires de 31 millions d'euros et emploie 182 personnes dans le monde.



MATHIEU COLINET

Quand il lance Lasea en 1999, Axel Kupisiewicz n'a « ni produit ni marché ni argent », comme il le résume aujourd'hui. Mais il a tout de même une idée tenace, tirée de son mémoire de fin d'études - il est ingénieur physicien -, celle d'exploiter la technologie laser à des fins industrielles. Près de 24 ans plus tard, cette dernière a conduit loin l'entrepreneur liégeois : les lignes industrielles développées par Lasea sont en effet celles sur lesquelles de grands groupes des secteurs du luxe et du médical travaillent pour produire leurs biens ou leurs équipements de fine précision.

« Durant les dix premières années de la société, nous avons développé une série de procédés laser destinés à différents types d'industries, notamment celle de l'automobile », se remémore Axel Kupisiewicz. « Cet important travail d'innovation ne nous a pas permis de grandir beaucoup puisqu'en 2011, nous n'étions encore qu'une dizaine d'ingénieurs. »

Désireux de donner une autre dimension à son entreprise, l'administrateur délégué fait alors entrer dans son capital un fonds d'investissement français. Les anciens patrons du CAC 40 qui composent le comité stratégique de ce dernier vont lui donner « l'expérience des grandes entreprises qu'il n'avait pas eue », comme il l'indique. « Ils vont notamment me demander de réaliser une matrice de décision et de choisir, parmi tout ce que nous faisons, une technologie et deux secteurs où tenter de l'exploiter », explique-t-il.

La technologie sera celle des lasers femtoseconde. « Ce sont des lasers qui produisent des impulsions de lumière ultracourtes d'un milliardième de milliardième de seconde », explique Axel Kupisiewicz. « Ils ont le grand avantage de ne pas chauffer la matière et de permettre donc un travail d'une extrême précision : entre 50 et 250 fois moins que le diamètre d'un cheveu. » Quant aux secteurs, l'administrateur délégué va choisir ceux du luxe et du médical.

Il y avait une certaine dose de pari

dans ces deux décisions. En effet, comme l'indique Axel Kupisiewicz, à l'époque, la technologie femtoseconde représentait 10 % seulement du chiffre d'affaires de l'entreprise. Et les secteurs du luxe et du médical « pesaient » pour moins de 30 % de celui-ci. « Le pari s'est révélé gagnant toutefois », affirme le patron. « En effet, depuis 2011, l'entreprise affiche une croissance de 30 % chaque année. Ce qui n'est quand même pas banal. »

Lasea ne produit pas de lasers. Elle les intègre dans des lignes de production qui permettent aux entreprises qui les acquièrent de réaliser - à partir d'un fichier numérique - toute une série d'opérations de micro-usinage et de traçage, et de produire, par exemple, les éléments de montres, de lunettes, d'implants intraoculaires et cochléaires, de systèmes de cathéters « intelligents »...

Tenu à des obligations contractuelles de confidentialité, Axel Kupisiewicz ne peut pas révéler l'identité de ses clients. « Les entreprises capables de faire ce type de machines peuvent se compter sur les doigts des deux mains », affirme-t-il. « Ce qui nous permet d'attirer des sociétés très prestigieuses. Nous avons par exemple deux Gafa, des sociétés dans le top 5 de l'industrie horlogère ou encore un important fabricant de lunettes. Des universités partout dans le monde ont aussi acquis nos équipements. »

Deux acquisitions

Ces dernières années, la croissance de Lasea s'est accélérée. Et pour cause, l'entreprise a procédé à deux opérations d'acquisition. En 2020, elle a ainsi racheté la société montoise Optec. Ce qui lui a permis d'accroître sa présence dans le médical. Et, en 2022, grâce à une levée de fonds de quelque 10 millions d'euros auprès du fonds bruxellois M80, elle a pu faire de même avec la société française Laser Cheval. Ce qui lui a permis notamment de proposer à ses clients de nouvelles applications de micro-soudure.

« Nous avons commencé à nous intéresser également à deux nouveaux secteurs : l'électronique et l'énergie. Comme nous sommes plus gros aujourd'hui,

Lunettes, montres, cathéters « intelligents »... Lasea repose sur une idée, celle d'exploiter la technologie laser à des fins industrielles.

© MICHEL TONNEAU.

d'hui, nous pouvons nous le permettre », glisse Axel Kupisiewicz. « Pour autant, notre approche en matière de marchés ne varie pas. Nous continuons de choisir des niches où nous pouvons être l'un des deux leaders. »

L'administrateur délégué mise sur de nouvelles croissances de sa société au cours des années à venir. Avec l'espoir d'ici quatre ans de l'introduire en Bourse. « C'est dans cette perspective notamment que nous espérons pouvoir intensifier notre présence sur le marché américain d'ici là, ce qui nous permettrait de choisir d'autres places où faire l'introduction. »

Un défi à gérer

A l'été 2020, Lasea employait 76 travailleurs. La croissance de ses activités et les rachats d'Optec et de Laser Cheval ont eu pour effet d'accroître les effectifs de façon considérable puisque l'entreprise liégeoise compte aujourd'hui 182 travailleurs, répartis sur six sites à travers le monde. « Cette croissance du personnel est un défi à gérer en matière de recrutement, mais aussi de formation étant donné que les profils qui nous intéressent sont hautement qualifiés », affirme Axel Kupisiewicz. M.C.

Fiche d'identité

Année de création
1999
Localisation
Seraing
Activités
Lignes de production exploitant la technologie laser
Nombre d'emplois
182
Chiffre d'affaires consolidé
31 millions d'euros (2022)