

## Loos et la métropole

### AUJOURD'HUI

#### RENCONTRE À DON

Dans le cadre des rencontres élus-artisans, le maire de Don, André-Luc Dubois, se rend de 14 h à 17 h, à la Casse de Don, 9, chemin du Halage. Cette rencontre a lieu dans le cadre du parcours découverte au travers des différentes activités liées au commerce local.

### BONJOUR

**QUEL CHOIX ?** Alors que les élections approchent, les municipalités organisent des cérémonies pour remettre aux jeunes citoyens leur première carte d'électeur. Une occasion de célébrer, avec plus ou moins de zèle (souvent beaucoup), notre fameuse démocratie dite représentative. « Dite » car, sans tomber dans le populisme (quoiqu'on pourrait s'attarder sur le sens premier du mot, loin de son actuelle connotation due à sa récupération poli-

tique), bref, disais-je, comment ne pas constater que la fameuse « représentation » du peuple a un peu de plomb dans l'aile ces temps-ci ? Pour leur première occasion d'élire, ces jeunes auront sans doute un choix de candidats restreint (les autres n'ayant pas eu leurs parrainages), pourront voter blanc (mais ce n'est toujours pas réellement pris en compte), ou bien rester à la maison (mais c'est, on l'aura compris, politiquement incorrect). ■ W. H.

### Météo

Matin 9°C



Demain  
Matin 2°C



Après-midi 15°C



Après-midi 16°C



# Loca Service, le succès qui venait du froid

LIRE  
PAGES  
14-15

### MÉTROPOLE LILLOISE

**Squats, deals... notre  
ronde avec Vilogia** P. 10

### LA BASSÉE

**Les jumeaux Demora,  
taille patrons !** P. 17

### FROMELLES - LA BASSÉE

**Parrainages : deux  
maires juppéistes** P. 17

# « En deux ans, nous avons recruté 45 personnes dans toute la France »

Aurélien Bouve, 29 ans, a racheté en juillet 2016 l'entreprise de location de réfrigérateurs et de congélateurs fondée par son père, dans les anciens locaux de Levis. Né avec Auchan, Loca Service compte désormais 10 agences en France, une au Portugal, et ne cesse de grandir.

PAR ANNE-GAËLLE BESSE  
lambersart@lavoixdunord.fr

## LA BASSÉE.

– Votre père disait que l'entreprise était née avec Auchan. Est-ce toujours un gros client ?

« Du temps de mon père, nous faisons 70 % de notre chiffre avec la grande distribution, 30 % avec les industries alimentaires. Aujourd'hui, ce ne sont plus les grandes surfaces qui organisent les opérations promotionnelles dans les magasins, mais les marques elles-mêmes ; mon objectif, c'est l'inverse. Nous sommes au point côté technique, avec 5 panes sur 1 000. Ce que les marques demandent, c'est aussi de la créativité. »

– À quoi attribuez-vous votre succès ?

« En période de crise, les marques ont de plus en plus besoin de se faire remarquer, et être en vitrine dans l'allée centrale en fait partie. De plus, contrairement à nos concurrents, nous sommes une PME. La réactivité et l'écoute de nos clients font partie de nos valeurs. »

– Votre croissance s'est accompagnée de nombreux recrutements.

« Lors de ces trois dernières années, nous avons eu une croissance à deux chiffres, et ces deux dernières années dans toute la France, hors intérimaires, nous avons recruté 45 personnes. Des techniciens, des chauffeurs, des opératrices de nettoyage, des commerciaux... Et cela va continuer. (La veille de notre venue, deux assistantes ont été recrutées ; le jour même, un électrotechnicien, et une préparatrice de commandes.) Nous allons avoir be-

soin de personnes pour le service ressources humaines, d'une assistante commerciale... »

– D'où viennent les gens qui travaillent à La Bassée ?

« Des environs de Lens, Arras, des Flandres, de Béthune... »

– Vous vous développez aussi dans toute la France.

« Nous avons ouvert une agence à Orléans le 1<sup>er</sup> janvier 2016, une à Carcassonne en 2017, et une nouvelle agence doit ouvrir cet été entre Paris et Lille. L'idée est de rayonner sur les pays limitrophes : Luxembourg et Allemagne depuis Nancy, péninsule ibérique depuis Carcassonne. Et nos agences s'agrandissent : il y a

**« En période de crise, les marques ont de plus en plus besoin de se faire remarquer, et être en vitrine dans l'allée centrale en fait partie. »**

eu plus de 11 000 m<sup>2</sup> supplémentaires, en prenant toutes les agences, en 2016. Et on agrandit Rennes en 2017. »

– Que faites-vous pour continuer ce développement ?

« Nous misons beaucoup sur l'innovation, avec une dizaine de nouveautés par an, comme le présentoir au-dessus du bac réfrigéré. Cela permet une opération publicitaire conjointe fromage à raclette-pain, chips-sandwichs... Il faut trouver de nouvelles façons de vendre. Pour le salon du snacking, nous avons créé une vitrine avec un appareil photo intégré. Les gens ressortaient avec un photomontage, leur tête sortant du sandwich. » ■



L'entreprise loue des frigos pour des opérations publicitaires : l'absence de porte de ce modèle facilite l'achat d'impulsion.

## Loca Service en chiffres

**170**

Le nombre de salariés (dont 96 à La Bassée).

**27 000**

Le nombre de vitrines disponibles, dans les 10 agences de la société. Il y a 7 280 références.

**29 millions d'euros**

Le chiffre d'affaires de Loca Services (il était de 24 millions en 2013).

**9 jours**

La durée moyenne d'un contrat de location.

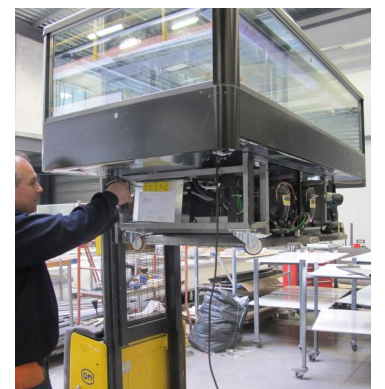
## Pourquoi une agence au Portugal ?

« C'est notre agence de fabrication qui se trouve au Portugal. Au début, c'était un fournisseur indépendant, situé à Guimaraes (une ville de 150 000 habitants, à 60 km au nord-est de Porto). Cette ville est un peu la Silicon Valley du frigo : tous les corps de métiers y sont présents et notre fournisseur, Trimco, avait un vrai savoir-faire sur les vitrines réfrigérées.

### ANCIEN FOURNISSEUR

Puis la ville a déposé sa candidature pour devenir capitale européenne de la culture. Trimco

est situé en centre-ville et le maire a proposé au propriétaire – je préfère utiliser ce terme que celui de patron – un gros chèque, en échange des locaux. Ce dernier a accepté, et l'entreprise a déposé le bilan (Guimaraes est devenue capitale européenne de la culture en 2012.). Nous avons repris une partie du personnel et créé notre propre société en 2009. Elle est devenue ensuite une agence du groupe, et compte 69 salariés. Aujourd'hui, elle produit 4 000 meubles par an, dont 80 % pour nous. » ■



Les îlots réfrigérés (80 % du chiffre d'affaires) sont fabriqués au Portugal.

# Cinq ans de travaux, dont la création d'un showroom

La partie administrative s'est déjà agrandie, avec une aile de plus de 1 500 m<sup>2</sup> sortie de terre en 2016. Loca Services va aussi se doter d'une salle d'exposition pour les clients.



Les travaux ont démarré en mai, pendant les inondations. Ils vont durer cinq ans et permettre de gagner 3 000 m<sup>2</sup>.

Il y a la partie consacrée aux bureaux, un couloir bordé de petites pièces vitrées, où des professionnels du commerce s'affairent, au téléphone, avec les clients. Au bout, une salle de réunion avec vue sur les champs fertiles des Weppes.

Lorsque Pascal Bouve s'est installé, en 2001 (l'entreprise avait 20 ans), Levis avait laissé 10 000 mètres carrés ; il n'en avait besoin que de 2 000.

Aujourd'hui, l'activité de Loca Service nécessite de nouveaux bureaux, mais aussi de la place pour des ateliers. Au rez-de-chaussée du nouveau bâtiment,

des espaces de réparation. Les îlots réfrigérés, des bacs de moins d'un mètre de haut dans lesquels la main du consommateur vient plonger vers les produits, représentent 80 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Le contrat moyen de location est de 9 jours et les

**“ Loca Service a investi dans une cabine de peinture du même genre que celles de l'industrie automobile. ”**

meubles ont une moyenne d'âge de 3 ans. Beaucoup sont blancs et peuvent jaunir : Loca Service a donc investi dans une cabine de peinture du même genre que celles de l'industrie automobile. Elle est utilisée 8 à 10 fois par jour par un ouvrier vêtu comme un cosmonaute.

Une salle d'exposition (showroom) doit également sortir de terre, pour montrer aux clients (il y en a environ un par semaine qui vient sur place) les 280 références de vitrines proposées. « L'idée, c'est de dire : nous avons forcément la vitrine qu'il vous faut. » ■ ANNE-GAËLLE BESSE

## LES ÉCHOS



### LE FRIGO TABLE BASSE

La salle d'attente destinée aux visiteurs de l'entreprise basséeenne Loca-Service sert aussi, et c'est assez classique, de vitrine à la marque. Il y a ainsi un frigo dont la porte fait également écran, et ce frigo-table basse. Pour les bières, ou les bâtonnets de carottes de l'apéro, ou le vin blanc millésimé, ou le saucisson, ou le tarama... C'est peut-être le rêve de certains, le frigo-table basse. Un nouveau débouché pour l'entreprise ? Le meuble de notre photo est la reproduction en miniature du Vanda, qui existe en version réfrigérateur, et congélateur, et fait 87 cm de haut.

### LA BOULANGERIE REMPLACERA LE PRESBYTÈRE

Dans notre édition de samedi, nous relations l'arrivée prochaine d'une boulangerie très attendue à Marquillies. Mais, alors que nous avons compris que celle-ci prendrait place dans l'ancien presbytère rénové, le nouveau commerce prendra en fait la place de l'édifice, qui sera d'abord rasé. C'est ce que nous a précisé le sénateur-maire Éric Bocquet.

• RÉPARE • RÉVISE • RÉNOVE

**GeraldArena**  
Entreprise de Bâtiment  
www.gerald-arena.fr

ENSEMBLE, PROTÉGEONS VOTRE MAISON

- > TOITURE ZINGUERIE
- > ISOLATION
- > MENUISERIE
- > MAÇONNERIE

PVC, BOIS & ALUMINIUM

DEPANNAGE DÉLAIS RAPIDES DÉVIS GRATUIT GARANTIE 10 ANS

1390077000VD

03 20 57 98 72 - 06 19 81 61 24

Zone d'activité Saint-Roch - 33, rue Denis du péage - Marquette-lez-Lille

# REPRISE<sup>(1)</sup>

Jusqu'à **2000€** de votre ancien salon !

Offre valable jusqu'au 31 mars 2017.

CHATEAU D'AX ITALIA

**Chateau d'Ax**  
FABRICANT DE SALONS DEPUIS 1948  
LA MARQUE RÉFÉRENCE

(1) Reprise de votre ancien canapé ou salon jusqu'à 2000€ selon barème affiché en magasin pour l'achat d'un canapé ou d'un salon Chateau d'Ax. Offre non cumulable avec toute autre promotion ou action commerciale, offre valable jusqu'au 31 mars 2017. Photo non contractuelle à titre d'illustration.

Concession exclusive Chateau d'Ax  
Sortie 19 - Autoroute A1 - 19, avenue de l'Épinette (ancienne Hépémarché Lesdars)  
Magasin de négoce indépendant concessionnaire CHATEAU D'AX - SARL DMO au capital de 3000€ - RCS 431 378 983

**SECLIN**  
www.chateau-dax.fr

03 20 58 17 87