

## Natel Monétique: la bonne formule, c'est le chèque

Des presses de Natel sortent chaque année des millions de chéquiers



Patrick SERVANT

**D**es grilles infranchissables. Aux fenêtres, des barreaux, aux portes, des codes. A l'accueil, trois formulaires à remplir. A quoi s'ajoute la photocopie de la carte d'identité. Univers hyper-sécurisés: bienvenue chez Natel Monétique ! Natel ? Un fabricant de bijoux ? Un négociant en diamants ? Un concepteur de matériels classés Secret Défense ? Pas du tout. Un imprimeur. Un peu spécial toutefois: chez Natel, les machines «crachent» des formules de chèques par centaines de milliers.

Installée depuis très longtemps au cœur de la zone industrielle n°3, à L'Isle-d'Espagnac, cette entreprise cultive la discrétion qui sied à son activité. Ici, pas de journée «portes ouvertes» ! En revanche, en matière de chèque, il y en a un qui vient d'en faire un très gros: Alain Hippert vient de racheter l'entreprise, ainsi qu'une «petite sœur», Servichèque, qui est installée à Saint-Malo, en Ille-et-Vilaine. A elles deux, elles emploient une centaine de salariés et génèrent un chiffre d'affaires global de 10 millions d'euros.

### Devenir le sous-traitant incontournable des banques

Alain Hippert, Lorrain d'origine, Sciences Po de formation, a fait l'essentiel de sa carrière chez CPC, l'ancienne maison-mère de Natel et Servichèque. Quand CPC a souhaité se recentrer sur ses activités de packaging, elle a mis ses deux filiales en vente.

Les clients potentiels ont frappé à la porte, mais avec des plans qui laissaient une bonne partie du personnel sur le bord du chemin. Directeur général adjoint chez CPC, Alain Hippert a franchi le pas et fait acte de candidature à la reprise. «J'ai imaginé mon projet, monté mon business plan, fait

### Spécialiste de la fabrication de chéquiers, Natel Monétique vient de changer d'actionnaire. Et ouvre une ère où la diversification va prendre une place essentielle

*la tour des banques, et voilà, je suis propriétaire depuis février.»*

L'univers du chèque, Alain Hippert le connaît par cœur. Et il s'investit à fond dans le secteur, ce qui peut paraître paradoxal à l'heure où l'utilisation des chèques baisse en volume de 3 % à 4 % par an...

«Il y a un intérêt, assure Alain Hippert. Aujourd'hui, beaucoup de banques fabriquent leurs formules de chèque en interne. Demain, elles externaliseront ces fabrications, car ce n'est pas le rôle des banques de fabriquer des chèques. Exemple: pour La Poste, c'est 800 millions de chèques chaque année. Le Crédit Agricole, la Société Générale, le Crédit Mutuel, d'autres encore, fabriquent leurs chèques. Un jour, ils sous-traiteront. Nous serons là.»

Le marché est immense – chaque année, 4 milliards de chèques sont fabriqués en France – et la concurrence se limite à trois sociétés dans l'Hexagone.

D'ores et déjà, chaque nuit, Natel va «fouiner» dans les fichiers clients des banques pour récupérer les données



Alain Hippert, le patron d'Edii, nourrit beaucoup d'espoir dans la diversification qu'il a initiée tant à L'Isle-d'Espagnac qu'à Saint-Malo  
• photos Phil Messelet

utiles à la fabrication des formules de chèques. L'impression et la livraison – 300 millions de chèques en 2008 – se font dans la foulée, grâce notamment à un service entier dédié à l'affranchissement et à l'acheminement des chéquiers. «Nous sommes l'un des plus gros clients de La Poste», détaille le patron de Natel, qui règle chaque année quelque 2 millions d'euros en affranchissement!

Le chèque nourrit Natel, mais Alain Hippert voit plus loin. «Nous pouvons proposer des solutions clés en mains de services informatiques pour tout ce qui concerne les données sensibles. Nous sommes à plein dans ce que l'on appelle la fiducie – en latin, la confiance. Partant de là, nous pouvons proposer plein de choses qui relèvent de ce domaine. Notre entreprise a une bonne image de sécurité.»

### Diversification tous azimuts

Natel Monétique a déjà engagé sa diversification: la PME charentaise facture pour le compte de tiers, pour de

grands comptes tels les Ciments Lafarge ou Point P. Elle fait les Chèques emploi service pour la Mutualité sociale agricole et encore les carnets Assedic pour l'organisme qui gère les intermittents du spectacle. Natel est également prestataire de services pour la Banque de France et gère les quittances de loyers pour des sociétés HLM.

«On peut aussi proposer de l'archivage de données informatiques ou encore de la restitution de données sur CD-rom. Le marché est très large», commente celui qui a créé Edii, une holding pour pouvoir reprendre à la fois Natel Monétique et Servichèque. Holding au sein de laquelle on retrouve un investisseur privé de référence, Synergie Finance Gestion, une société de gestion filiale du Crédit Mutuel Arkea. Oséo Bretagne, investisseur public, est également du tour de table.

Objectif à court terme d'Alain Hippert: augmenter le chiffre d'affaires d'Edii de 400.000 € sur 2009-2010 et capter pour 800.000 € de nouveaux marchés sur ces deux exercices.