



JULIEN FALSIMAGNE/LE MONITEUR

Alexis de l'Épine, fondateur de Lockall, programme d'engager dans les cinq ans à venir 250 M€ dans 20 implantations en Ile-de-France.

Start-up Lockall reformate l'immobilier artisanal

« **U**n caméléon de l'immobilier. » C'est ainsi qu'Alexis de l'Épine, fondateur de Lockall, aime définir sa jeune pousse, capable de reconverter des locaux existants pour répondre à la demande des artisans urbains et périurbains en mal de petits ateliers et espaces de stockage. Avec deux réserves : « Il faut au minimum 2,5 m de hauteur de plafond et une portance supérieure à 500 kg/m². »

Boulevard Haussmann, dans le VIII^e arrondissement de Paris, sa première opération avait d'emblée cassé les codes. Finis, les baux 3-6-9 pour des surfaces d'au moins 300 m². La start-up propose des locations mensuelles pour des locaux de toute taille - accessibles grâce à une appli -, mesurés en m³, en cohérence avec son produit d'appel, le stockage. Les sous-sols d'un ancien centre téléphonique d'Orange servent de carte de visite auprès d'une clientèle très à cheval sur la sécurité : outre quelque 120 caméras de vidéosurveillance, la prévention des incendies mobilise 40 % des 15 M€ investis. Avec 400 clients en moins d'un an, Lockall dépasse ses objectifs de remplissage, grâce à une offre à 33 euros/m³ mensuels.

Trois sites en trois ans. Pour son troisième anniversaire, qu'elle fête ce mois-ci, Lockall a investi 13 M€ dans la création de 6 400 m² de locaux de stockage à Suresnes (Hauts-de-Seine), aux étages d'anciens locaux d'Airbus curetés par Bouygues. Ils ouvriront leurs portes début 2023 avec des box de toutes tailles, mais aussi un nouvel espace avec de la location de bureaux, salles de réunion et ateliers. La start-up a également donné une nouvelle vie, au printemps dernier, à un hangar industriel à Lognes (Seine-et-Marne), pour un investissement de 7 M€.

Pour se développer selon ses ambitions, Alexis de l'Épine a convaincu Metric Capital Partners. Actionnaire majoritaire, cet investisseur a déjà apporté 90 M€ de fonds propres à la société, qui projette de passer de 20 à 100 salariés en 2027, avec un chiffre d'affaires de 30 à 40 M€. Dans les cinq ans à venir, la jeune entreprise programme d'engager 250 M€ dans 20 implantations aux quatre points cardinaux de la région capitale. ● Laurent Miguet

Industrie Electrosteel repense sa production

Spécialisée dans la fabrication de canalisations en fonte ductile pour les réseaux d'eau potable, d'assainissement, d'irrigation et d'incendie, la filiale européenne du groupe indien Electrosteel s'apprête à vivre une révolution avec son projet industriel, Fonderie française de tuyaux décarbonés Electrosteel (F²TDE), décliné en deux volets. Sur son site d'Arles (Bouches-du-Rhône), où elle est installée depuis 2001, l'entreprise produit déjà depuis septembre son nouveau revêtement extérieur des tuyaux en mortier de ciment fibré baptisé « FZMU » en réemployant les remblais des tranchées dans un atelier spécialement construit.

85 000 tonnes de ferrailles recyclées.

Le second volet porte, à l'horizon 2024, sur la création d'une usine de production de canalisations en fonte ductile à proximité du port de Fos-sur-Mer (Bouches-du-Rhône). Elle utilisera notamment des fours électriques à induction pour obtenir de la fonte liquide. A terme, cette usine produira 80 000 tonnes de tuyaux (80 à 800 mm de diamètre) à partir de 85 000 tonnes de ferrailles recyclées en provenance du quart sud-est de la France. Tablant sur les besoins de renouvellement des infrastructures hydrauliques et les atouts de la fonte ductile dans un contexte de coût élevé du recyclage des plastiques et de pénurie des matières premières, Electrosteel espère vendre la moitié du volume aux entreprises de travaux publics et aux distributeurs français. Le reste le sera en Europe (25%), en Afrique du Nord et de l'Ouest (25%).

120 M€ de CA annuel espéré. Le projet F²TDE représente un investissement de 70 M€ et a été soutenu par le plan de relance à hauteur de 3,9 M€. L'entreprise espère en retour un chiffre d'affaires annuel d'environ 120 M€. Revendiquant 25 % de part de marché en Europe et s'inscrivant dans une démarche de long terme, Cyrille Hahang, directeur général délégué d'Electrosteel Europe, part du principe que « demain, les appels d'offres feront le choix du mieux-disant sur le plan environnemental au juste prix, en particulier dans un contexte économique inflationniste ». ● Christiane Wanaverbecq