

Egalement disponible en version digitale sur www.cote-azur.cci.fr



magazine de la



CCI NICE CÔTE D'AZUR

#124
JANV/FEV/MARS 2019

AZUR

#INFOCCI06

ENTREPRISES & COMMERCES

NICOLAS CAPPELAERE ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE



LE DIRIGEANT D'INELDEA
(CARROS) A ÉTÉ DISTINGUÉ
LE 22 NOVEMBRE DERNIER
AUX TROPHÉES DE L'ÉCO 2018.

P.13



NICOLAS CAPPELAERE (INELDEA), ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE

■ **TALENTS.** NICOLAS CAPPELAERE A FONDÉ LES LABORATOIRES INELDEA EN 2003 À CARROS SUR LE CRÉNEAU EN PLEIN ESSOR DES PRODUITS DE SANTÉ NATURELLE ET DES COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES.

En quinze ans, il a fait d'Ineldea l'une des belles PME azuréennes - 158 collaborateurs - avec une croissance continue à deux chiffres (35 M€ de CA en 2017), osant l'export. Sans oublier les perspectives ouvertes par la levée de 10 M€ en décembre 2017 auprès du fonds Mérieux Développement pour accélérer ce développement à l'international. Un superbe parcours.

Si l'on y regarde bien, le succès de Nicolas Cappelàere tient dans un pari : celui qu'il a fait sur la santé préventive. Scientifique à la base (cursus chimie), formation à l'IAE (Institut d'Administration des Entreprises) de Nice, c'est dans le domaine de la santé naturelle qu'il a commencé. Ses premières armes ont été faites chez Arkopharma à Carros. Une bonne expérience. Son ambition en créant Ineldea : faire reconnaître l'importance des compléments alimentaires. « Ce sont des concentrés de micronutriments. Ils viennent enrichir notre alimentation et permettent à notre corps de se régénérer. Il ne s'agit pas de traiter une maladie, mais de donner tous les atouts pour ne pas tomber malade. C'est le côté préventif que nous visons. Aujourd'hui, il y a un réel consensus scientifique sur l'intérêt que ces produits représentent en termes de santé publique : ils ap-

portent des vitamines et des minéraux que nous ne trouvons plus dans l'alimentation. Exemple avec la vitamine D dont le manque accroît le risque de fractures. Sans oublier l'intérêt économique. Né dans les années 90, ce nouveau marché s'est développé à partir d'une directive européenne de 2002 et regroupe à l'échelon européen 2000 entreprises avec 500 000 emplois. »

“Nous nous renforçons aussi à l'export”

Nicolas Cappelàere, fondateur d'Ineldea

Mais pour Ineldea, l'essor du marché n'explique pas tout. Une idée a fait toute la différence : cibler des groupes de consommateurs (enfants, sportifs, seniors, etc...) « Jusqu'à présent, ce type de produit n'identifiait pas un public en particulier », explique Nicolas Cappelàere. « Aussi, dès le départ nous avons voulu faire des gammes de compléments alimentaires pour couvrir toutes les étapes de la vie. J'ai ainsi lancé une gamme spécifique pour enfants avec des formules développées pour mes filles. Des sirops avec des produits pour mieux dormir, renforcer ses défenses naturelles... Nous avons ainsi défini

quatre gammes pour enfants, sportifs, urbains actifs. » Au fil des ans, la palette s'est étoffée (neuf gammes aujourd'hui). Tout comme la force commerciale. Trois délégués au départ pour couvrir les pharmacies ; plus de trente actuellement. En 2012, le rachat à Niort de Copmed, un spécialiste des produits de santé naturelle, a élargi le réseau de distribution aux phytothérapeutes, ostéopathes et autres spécialistes de médecine non conventionnelle.

Certifiés ISO 22000, les laboratoires Ineldea sont désormais bien identifiés pour la qualité des ingrédients sélectionnés, pour la formulation (l'art de les marier), la « biodisponibilité » (l'aptitude à libérer le principe actif). Avec la levée de 10 M€ opérée l'an dernier, ils ont de plus les moyens de se développer. « Nous allons accélérer les fondamentaux. Nous ouvrons notamment un réseau de visiteurs médicaux. Nous nous renforçons aussi à l'export », poursuit Nicolas Cappelàere, qui n'exclut pas des opérations de croissance externe « si l'occasion se présente ». Avec un objectif ambitieux : faire de sa PME une ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire) en continuant de mettre sur le marché des produits qui permettent aux gens de vivre mieux. ■