

Cofinair regroupe les trois sites de Jacir pour plus de 25 millions d'euros et veut adresser les datacenters

Par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Publié le

31 mars 2026 à 11h31

7 min de lecture

Le groupe francilien Cofinair, fabricant de tours de refroidissement, investit 25 millions d'euros – un tiers de son chiffre d'affaires 2025 - pour réunir les trois sites de sa marque française Jacir sur un seul, à Criquetot-sur-Longueville, près de Dieppe, début 2027. Un nouvel outil industriel pour conquérir de nouveaux marchés, comme celui des datacenters. (...)



Vincent Spohonhauer, PDG du groupe Cofinair (maison mère de Jacir) compte prendre position sur le marché des datacenters — Photo : Stéphanie Marle Photographe

(... Suite)

Fabricant de tours de refroidissement (160 salariés, 40 M€ de CA en 2025), Jacir, filiale du groupe Cofinair depuis 1988, finalise actuellement la construction de son futur site à Criquetot-sur-Longueville, près de Dieppe (Seine-Maritime). Un projet ambitieux : le terrain de 4 hectares accueillera 11 000 m² dédiés à la production, 600 m² de bureaux, une zone de stockage extérieure de 4 500 m² et 400 m² réservés à la R & D.

Au premier trimestre 2027, ce nouveau site centralisera les équipes et les équipements des usines voisines de Hautot-sur-Mer, Martin-Église et Rouxmesnil-Bouteilles, toutes situées à quelques kilomètres.

Atteindre les 100 millions de chiffre d'affaires d'ici 2030

Si le groupe Cofinair, basé à Pontault-Combault (Seine-et-Marne), consent à cet important investissement - 25 millions d'euros, soit le tiers de son chiffre d'affaires de 2025 à 75 millions d'euros - c'est pour atteindre l'objectif des 100 millions de chiffre d'affaires en 2030. Autrement dit, augmenter d'un quart le chiffre d'affaires d'ici quatre ans en adressant de nouveaux marchés, dont celui des datacenters.

Depuis 60 ans, Jacir adressait une clientèle exclusivement industrielle (papeterie, pharmaceutique, sidérurgie, distillerie...) pour le refroidissement de leur process et le HVAC (climatisation) de grands bâtiments industriels, tertiaires ou commerciaux. Désormais, le groupe Cofinair, qui fabrique des tours de refroidissement, identifie clairement les datacenters comme un relais de croissance. "Ce sont d'énormes consommateurs de systèmes de refroidissement et notre portfolio est bien adapté aux besoins des datacenters de taille moyenne et petite, tant en termes de solutions humides (refroidissement uniquement par solutions à eau) qu'en solutions adiabatiques (refroidissement hybride eau + air)", présente Vincent Spohnhauer, PDG du groupe Cofinair.

Un marché européen porteur sur les cinq prochaines années

Un marché pas tout à fait inconnu du fabricant, puisqu'il y réalise déjà 4 millions d'euros de chiffre d'affaires par le biais de ses clients historiques du secteur de la construction. Et un marché loin d'être saturé. "Le marché européen des datacenters n'est pas aussi développé qu'aux États-Unis et devrait certainement rester porteur pour les cinq années qui viennent, estime le dirigeant. Il y a tellement d'évolutions techniques sur les puces, les liquides de refroidissement que notre capacité à adapter nos designs aux besoins de nos clients sera déterminante pour adresser ce marché". La montée en puissance de l'intelligence artificielle fait naître de nouveaux besoins. Début 2025, [Emmanuel Macron a annoncé que des entreprises allaient investir 109 milliards d'euros en France dans l'intelligence artificielle](#), la plupart du temps des centres de données et des centres de calculs.

Des centres de décision éloignés des datacenters

Le groupe Cofinair pourra s'appuyer sur ses 300 salariés répartis sur son site français ainsi que ses deux autres usines - à Durmersheim en Allemagne et à Voghera, en Italie - pour être un interlocuteur d'envergure européenne. "Le marché des data centers est différent de ce que nous faisons aujourd'hui, avec des acteurs à appréhender à une autre échelle : les décisions techniques sont prises par des bureaux d'études souvent basés en Grande-Bretagne ou en Irlande, voire dans les pays nordiques. Ce qui requiert une stratégie spécifique", indique Vincent Spohnhauer. Mais il n'en dira pas plus à ce sujet.

Intensifier les prestations de service

L'autre gisement de croissance, c'est le développement de prestations de services de maintenances et de services après-vente. Là encore, ce n'est tout à fait nouveau pour Cofinair. "C'est un marché où on est déjà fort, puisqu'il représente environ un tiers de notre chiffre d'affaires en France, la moitié en Allemagne et on consolide cette activité en Italie où on est moins solide". Cultivant une étroite proximité avec sa clientèle et un accompagnement tout au long de la durée de vie de ses appareils, l'industriel revendique la customisation : le fait d'adapter le design et les spécifications techniques de ses produits aux besoins spécifiques de ses clients, du sur-mesure.

La nouveauté réside désormais dans le développement de prestations, portant aussi bien sur ses propres équipements que ceux de ses concurrents, "depuis l'élémentaire pièce détachée jusqu'à l'amélioration continue des performances de nos machines, laquelle passe par la réduction des consommations en eau et en électricité", précise le PDG. Une sobriété énergétique imposée réglementairement, notamment par la Directive européenne des équipements sous pression (DESP).

Vendre la sobriété énergétique

Des contraintes que le fabricant transforme en arguments de vente. "Les enjeux environnementaux seront les facteurs déterminants de l'économie de demain, on fait ce pari, assure le PDG. La consommation d'électricité et la consommation d'eau sont des leviers importants et nos équipements contribuent à la diminution de ces postes de consommation". Le millier de références du catalogue de Cofinair possède d'ailleurs des coefficients de performance chacun de ces deux postes de consommation. "Dans notre

argumentaire vis-à-vis des clients, nous leur chiffrons ce qu'ils vont consommer d'eau et en électricité. Nous ne nous contentons pas seulement d'offrir un prix sur une machine neuve, nous projetons des coûts de consommation d'eau et d'électricité que les clients auront à supporter à l'avenir, avec des prévisions fiables à deux ans", résume Vincent Spohnhauer.



Une image de synthèse de la future usine de Criquetot-sur-Longueville, près de Dieppe (Seine-Maritime), où l'ensemble des effectifs et des équipements des trois sites actuels sera transféré à partir du premier trimestre 2027 — Photo : DR

Une nouvelle ligne de tôlerie, sans suppression d'emploi

Pour soutenir cette réorientation stratégique, seuls des recrutements de prospection commerciale ont été effectués pour l'instant. "Les recrutements opérationnels se feront au fur et à mesure de la montée en charge de la future usine de Criquetot-sur-Longueville", ajoute le dirigeant. Loin de vouloir réduire les effectifs à l'occasion de leur transfert vers le futur site de Criquetot, le PDG assure qu'il s'agit plutôt de faire l'inverse. "Cette nouvelle usine doit nous permettre de disposer de capacités pour accompagner notre croissance. Une part significative de l'investissement sera affectée aux moyens de production - avec la mise en place d'une nouvelle ligne de tôlerie, de poinçonnage et de pliage - pour gagner en efficacité et en compétitivité", annonce-t-il.

Un groupe familial qui permet cette vision à long terme

Créé en 1985, Cofinair appartient depuis 2000 au groupe familial indépendant franco belge Lambilliotte, qui porte entièrement le financement de cet investissement industriel, à l'exception de subventions notamment de Bpifrance portant sur l'activité de R & D. "C'est cet actionnariat familial qui non seulement rend possible un tel investissement à l'échelle du groupe, mais permet aussi de mener une stratégie industrielle à long terme, dans une vision à 10 ans, voire à 15 ans, estime Vincent Spohnhauer. Ce qui ne serait sans doute plus difficile à réaliser avec un actionnariat détenu par un fonds d'investissement".

Géopolitique : la crainte d'une rétractation du marché

Outre les contextes politiques instables, à l'échelle nationale et internationale, qui n'incitent ni l'un ni l'autre aux investissements, le groupe Cofinair affronte aussi les fluctuations de prix des matières premières. "Le cuivre, dont l'augmentation du cours fin décembre 2025 n'est pas redescendue et le plastique, qui n'accuse pas encore de hausse dans les factures des fournisseurs, mais ce qui ne saurait tarder en raison du conflit au Moyen-Orient", analyse Vincent Spohonhauer. Un autre facteur s'invite aussi dans l'équation de la gestion des risques, le prix du transport. "Il faut transporter ces matières premières, puis transporter nos produits finis. La hausse du coût de l'essence devient également un facteur qui pèse lourd", relate le dirigeant. Des surcoûts que le groupe Cofinair se trouve contraint de répercuter en partie sur ses tarifs. "Sans politique globale d'augmentation de nos prix, mais en ajustant aussi finement que possible tout surcoût par ligne de produits afin de limiter les impacts pour nos clients. On n'en profite pas pour augmenter nos marges. Je ne crains pas de perdre des clients, je crains que le marché se rétracte".