



LAURENT THÉRY,  
entrepreneur.

### À NOTER

**LAURENT THÉRY** : Diplômé d'un DESS à l'IAE de Lille, est entré chez Hoyez en 1991 avant d'en devenir directeur en 2003.

**HOYEZ** : Conçoit et fabrique des systèmes de cloisons amovibles pour les aménagements tertiaires et industriels.

**CONTACT** : Groupe Rasec  
71 rue de Lille à Avelin  
www.hoyez.com

### ENTREPRISE

## Hoyez, la PME nordiste qui ose s'implanter au Canada et en Inde la même année

DEPUIS quelques mois, Hoyez s'est implanté à la fois au Canada et en Inde. Une étape clé dans le développement de l'entreprise : « Nous avons fortement senti la crise en 2009. Le marché de la cloison étant mature en Europe, et le modèle export ayant ses limites, nous avons décidé d'aller chercher des relais à l'international », explique Laurent Théry, le directeur de l'entreprise.

Un vrai défi pour cette PME de 85 personnes, fondée en 1953, rachetée en 1991 par le Groupe parisien Rasec International. Le chiffre d'affaires devrait atteindre 20 millions d'euros d'ici la fin de l'année 2011 dont 15 % à l'interna-

tional. Le cœur de métier est la conception et fabrication de cloison en aluminium, à 60 % pour les bureaux et à 40 % pour les locaux industriels. La spécificité des produits : simplicité de la pose et de l'apprentissage pour les clients installateurs. Hoyez annonce être le leader en France dans ce domaine.

« Nous avons également un service de Recherche & Développement, qui nous permet sans cesse de proposer des cloisons innovantes, en matière technique et esthétique : isolation acoustique, surface vitrée sans ossature, intégration de fonctions multimédia ou d'éclairages. » Depuis deux ans, l'entreprise a pris un tournant environnemental, en

sélectionnant des produits issus de filières « vertes » et en recyclant ses déchets. Hoyez espère d'ailleurs bientôt obtenir la certification du management environnemental ISO 14 001. Une force commerciale était déjà présente au Bénélux et au Royaume-Uni. Mais courant 2009, l'implantation d'usines à l'étranger devint une nécessité.

### Partir de zéro

Après avoir songé à la Chine et au Brésil, un premier voyage de prospection est fait au Canada où sont validés les besoins du marché, avec l'aide d'UBI France. « Nous avions tenté l'export avec ce pays mais cela ne marchait pas à cause de la distance. Par ailleurs, le marché des

cloisons amovibles y est peu développé. » Laurent Théry passera huit mois à étudier le dossier : « Le plus dur, c'est de convaincre les actionnaires et l'équipe à s'engager dans un tel projet. Surtout, il faut repartir de zéro, en réapprenant le système du pays d'implantation. » Sans parler de la frilosité des banques locales qui ont obligé Hoyez à financer le projet de France, soit 500 000 euros par filiale. Depuis février 2011, une équipe de deux personnes est installée à Montréal, au sein d'une unité de transformation et de stockage. La démarche d'implantation a été identique en Inde, à Mumbai, où trois personnes répondent déjà aux commandes.

Laurent Théry constate que de tels projets dynamisent une entreprise : « Nous avons recruté des personnes avec un profil international et un nouveau virage est donné à la société. » Le directeur avoue que durant son parcours professionnel, la création d'entreprise l'a toujours effleuré : « C'est pour cela qu'implanter des filiales à l'étranger m'a passionné. Malheureusement, ce n'est pas simple de rencontrer des entreprises disponibles pour partager leur expérience en matière de développement international. Or, cela permet toujours de gagner du temps. C'est pourquoi, j'essaie de mettre à mon tour mon expérience au service des autres. »

Anne Castelbou