

INDUSTRIE

JUILLET 2011

• TROIS QUESTIONS À

« Reprise de Soredis au goût de diversification »



Philippe Gouliardon
Directeur Général de Soredis (Reims) et directeur de la filiale Sadis (Maubeuge)

Pourquoi avoir racheté avec les frères Guy et huit autres des managers 100 % des parts de la société Soredis spécialisée dans la distribution de boissons, qui possède une filiale à Maubeuge (Sadis) ?
Je pense qu'il faut reprendre l'histoire au début. Soredis était déjà une entreprise familiale avant d'être reprise par Carlsberg pour sa firme Kronenbourg. Suite à un repositionnement, cette dernière a décidé de céder les parts de sa société de distribution de boissons destinée aux cafés, hôtels et restaurants. Du coup, le 23 mai dernier, nous avons officiellement repris les rênes de la société après huit mois de discussion.

Qu'est-ce qui va changer pour Soredis avec ce rachat des parts et quelles sont vos ambitions pour 2011 ?
Rien ne va vraiment changer. Nous sommes 235 personnes dans le groupe (18 collaborateurs à Maubeuge). Nous avons enregistré un chiffre d'affaires 2010 de 70 M€ et représentons 3 % de la distribution nationale. Nous avons aujourd'hui dix sites dans le quart nord-est de la France, dont un à Maubeuge et nous allons surtout développer notre force commerciale. Nous comptons bien nous développer sur ce marché en mutation. Nous ne savons pas encore exactement quelle sera notre croissance en 2011. Mais une chose est sûre, elle sera significative.

Qu'est-ce qui vous permet de dire que vous allez continuer de faire croître l'activité de l'entreprise ?
Déjà, Carlsberg avait laissé la gestion opérationnelle de la société à des gens du cru. Ce qui nous permet de continuer avec les mêmes hommes. Ensuite, là nous ne faisons que de la distribution de bière. Avec ce retour à l'indépendance, nous allons pouvoir diversifier nos activités et faire aussi de la distribution pour du vin, de la bière ou encore le café. Nous pensons aussi faire de la croissance externe pour grandir et les brasseurs deviendront donc nos fournisseurs profitant de notre réseau de distribution.

Propos recueillis par Thomas Baume

• EN BREF

Forges de Fresnes Reprise par ses managers

Annoncée dans notre précédente édition, la reprise des Forges de Fresnes par ses managers Albert Gabelle et Jean-Pascal Leprince vient d'être officialisée. Le groupe Finorpa investit aussi 400 K€ dans ce leader européen fondé en 1928 à Fresnes-sur-Escaut (40 salariés, 5 M€).

25 M€

C'est le montant que va investir Demeyère dans une quatrième usine avec trois lignes de production générant 150 emplois en trois ans. Cela représente la moitié de son programme d'investissement sur cette période. Le leader du meuble en kit (top 5 européen) a choisi Linselles et non Bousbecque où il songeait au rachat de l'usine Beaulieu. Finalement, il rachète à SCA son site de production de couches dont la fermeture a été annoncée il y a un an. Ce groupe suédois s'était engagé à trouver un repreneur. Ce sera Demeyère, prêt à embaucher en priorité le personnel de SCA. 160 licenciés dont 120 encore en activité. En 2010, Demeyère (1.000 salariés) a réalisé 200 M€ de chiffre d'affaires. Il veut augmenter sa production de 40 %.

Photovoltaïque Renault et Toyota s'équipent

Renault annonce le plus grand projet photovoltaïque automobile mondial. D'ici à février 2012, la firme va en effet installer 85.000 m² de panneaux photovoltaïques sur chacune de ses usines de Douai et Maubeuge, en partenariat avec le groupe toulousain Gestamp Solar. Soit la superficie de 24 terrains de foot pour 24 MW de puissance. À Onnaing, Toyota crée un mur SolarWall de 400 m² pour baisser sa facture de chauffage de 25 %.

• COMMENT J'AI FAIT



Laurent Thery, directeur de la société Hoyez, a réussi à implanter deux filiales en Inde et au Canada.

« Je me suis implanté en Inde et au Canada »

• LE DÉFI À Avelin, Hoyez, filiale du groupe Rasec, repense sa stratégie export depuis deux ans. Son directeur Laurent Thery vient de l'implanter en Inde et au Canada.

« Notre métier est de concevoir, de fabriquer et de distribuer des cloisons amovibles en aluminium. Le plus compliqué pour nous est de rendre simples nos produits. La société Hoyez (18,4 M€ de CA en 2010 ; 85 personnes) a connu une baisse d'activités notable en 2009, passant de 22,2 M€ en 2008 à 17,4 M€. Pendant ce coup de temps difficile, nous avons décidé de repenser notamment notre vision de l'export. »

« Aller plus loin à l'export »

Dans un marché français en berne, nous avons remarqué que l'export pouvait nous apporter de la croissance. Nous nous étions arrêtés au premier stade de l'exportation simple, c'est-à-dire que tout était géré de la maison mère située à Avelin. Nous avons décidé de pas-

ser à un niveau supérieur en détachant des forces commerciales directement sur place comme en Angleterre ou au Benelux. Puis nous avons réfléchi comment être performant dans le grand export. Pour certains pays il faut filialiser et tier commerce et production directement en local. Une fois que l'on a dit ça, il faut encore trouver les pays où il est possible de générer du business. Nous avons donc étudié en interne plusieurs possibilités et deux sont ressorties : l'Inde et le Canada. En février 2009, voilà les deux pays qui se sont détachés avec une stabilité bancaire, une industrialisation forte et des aides à l'implantation existantes. D'ailleurs, alors que l'on pensait que le Canada n'avait pas forcément besoin de gens désireux de solutions nouvelles et qui regardait vers la

France. C'était une opportunité évidente. Accompagnés au Canada par Ubi France, nous avons eu des contacts concluants.

« Le Canada, pas beaucoup plus évident que l'Inde »

Mais contrairement à ce que l'on peut croire, cela n'a pas forcément été beaucoup plus évident qu'en Inde, car pour ce dernier pays on s'attend aux complications. Mais il existe une lourdeur administrative que l'on ignore chez les Canadiens. C'est un pays assez procédurier. Il est plus compliqué de commencer en Inde mais une fois que l'on a levé quelques obstacles, à l'inverse, c'est plus rapide.

Pour les deux pays où nous nous sommes implantés nous avons dû monter un dossier, créer les filiales, faire plusieurs voyages, construire l'équipe avec un responsable de chez

Hoyez et une personne sur place et on s'est mis en quête d'un bâtiment. Les bâtiments devraient, eux, être effectués d'ici à la fin de l'année. L'idée est que d'ici à 2012, quasiment rien en terme de production, ne provienne de France. Alors qu'avec cette stratégie et le redémarrage du marché français nous enregistrons une hausse d'activités avec un chiffre d'affaires 2011 de 21,4 M€ visés, nous avons de grandes ambitions pour nos filiales étrangères. D'ici à trois ans, elles devraient embaucher plus d'une quinzaine de personnes chacune. En 2012, le chiffre d'affaires consolidés des deux filiales devrait atteindre les 2,5 M€. D'ici à 10 ans, nous visons une activité de 10 M€ pour chacune de nos deux filiales. »

Propos recueillis par Thomas Baume

NordTransmission
Groupe IRD

300 sociétés cédées depuis 1985, faites comme elles, demandez-nous comment réussir la cession de votre entreprise et participez à cette dynamique du succès.

Au-delà des 300 sociétés accompagnées, ces quelques exemples de nos réalisations 2010 témoignent de l'efficacité de nos méthodes et de notre professionnalisme. Disponibilité, confidentialité, écoute, compréhension de votre métier et de votre projet font parties intégrantes de nos engagements.

Tél. 03 59 31 20 31
www.nordtransmission.fr

NORDTRANSMISSION - Capitaliser en Investissement Financiers - AMF D0M9975 - Cessionplus.les.fr