

LA VOIX DU NORD
LUNDI 16 MAI 2011

SECLIN

15

AUJOURD'HUI

Tout savoir sur le compostage ► Faire un compost, c'est bien. Le faire bien, c'est mieux. Jean Delattre expliquera comment, à 18 h 30, à la salle des fêtes d'Ennevelin. ■

BONJOUR ► Coupe de France : le FCS était aussi de la fête

Samedi soir, parmi les milliers de supporters du Losc, venus à Saint-Denis, on n'a pas réussi à les repérer. Mais ils étaient bien là : une cinquantaine de jeunes, dirigeants et aficionados du Football-club de Seclin dans les tribunes du Stade

de France. Le club a réussi à décrocher des places qui auront permis à ses « jeunes pousses » de passer une soirée mémorable. De quoi les faire rêver... Et pourquoi pas un jeune footballeur seclinois, d'ici quelques années, dans

les rangs de l'équipe qui disputera la finale ? Après tout, la saison dernière, le FCS, club amateur, était parvenu à un stade flatteur de cette compétition. Alors, dans quelques années, pourquoi ne pas rêver ? ■ J.-M. D.

PENSEZ-Y !

Sophia Aram à Seclin ► Avec son spectacle « Crise de foi », l'humoriste habituelle des ondes de France Inter, sera à la salle des fêtes de Seclin, à samedi 4 juin, à 20 h 30 (entrée : 12 et 8 €). ■

DANS LE CREUX DE L'OREILLE



Un maire toujours étonnant...

Bruno Foucart a l'art de régaler ses administrés et les visiteurs de sa commune des tenues les plus étonnantes. Hier, à Mosaïc, des patron minet, pour accueillir les participants à la plus longue randonnée de la Route du Louvre, Monsieur le maire avait choisi la tenue mexicaine. Avec une précision que nous tenons de sa part. Si l'écharpe, très seyante, venait bien du Mexique, le chapeau, lui, avait été acquis dans un bazar de Turquie.

Comme une madeleine de Proust

Pas de viennoiseries au départ de cette randonnée de 26 km. Du thé ou du café accompagné par des tranches de pain d'épices ou par des gâteaux secs dont la marque a dû rappeler, pour les plus anciens, les goûters d'antan.

SUR NOTRE SITE

La Coupe : que d'émotions !



Des émotions que l'on peut revivre sur notre site. Notamment, hier, à Lille, quand la foule a accueilli les héros du Losc.

www.lavoixdunord.fr

LE VISAGE DE L'ACTUALITÉ | LAURENT THÉRY | DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA SOCIÉTÉ D'AVELIN

En s'implantant au Canada et en Inde, Hoyez cherche « un nouveau souffle »

Basée à Avelin, l'entreprise Hoyez qui conçoit et fabrique des systèmes de cloisons amovibles pour les aménagements tertiaires et industriels, part à la conquête de nouveaux marchés en s'implantant physiquement au Canada et en Inde. Dans dix ans, son directeur général, Laurent Théry, espère générer 10 millions d'euros de chiffre d'affaires avec ces deux filiales. En attendant, le développement de cette nouvelle stratégie a des répercussions positives sur le site historique nordiste de la PME puisque cinq personnes viennent d'être embauchées pour structurer notamment un nouveau service tourné vers l'international.

PAR MARION DALIN
seclin@lavoixdunord.fr

► Comment se positionne votre entreprise sur le marché ?
« Nous faisons partie des cinq premières entreprises en France pour la fabrication et la distribution de cloisons amovibles de bureau et d'industries. Nous sommes plutôt spécialisés dans le haut du milieu de gamme. Nous travaillons sur la totalité du territoire français mais nous sommes très implantés en province. C'est dû à notre histoire.

« L'objectif dans dix ans est d'atteindre 10 millions d'euros de chiffre d'affaire en Inde et au Canada »

Hoyez s'est développé avec les cloisons en industries qui sont peu présentes dans les grandes villes. On a investi le tertiaire au fur et à mesure. Depuis cinq ans nous cherchons à être plus présent sur les marchés d'agglomérations comme Paris, Marseille, Lyon. Mais nous sommes déjà très présents à Lille. ► Le marché est-il porteur dans la région ?

« Il est en effet très dynamique. C'est sans doute une des zones ayant le meilleur marché de France grâce principalement aux projets de la métropole lilloise. Nous avons eu Eurallille, Eur-



Laurent Théry, le directeur général de Hoyez, dans l'atelier de l'entreprise avelinoise.

REPÈRES

Depuis 1953. L'entreprise, basée à Avelin, conçoit, fabrique et distribue des cloisons à ossature aluminium pour les aménagements tertiaires et industriels depuis 1953.

650 000 m² de cloisons. La société avelinoise est présente dans une vingtaine de pays où elle exporte ses produits grâce à une centaine d'installateurs. En France elle compte 350 installateurs. Elle vend quelque 650 000 m² de cloisons par an.

La société Hoyez fait partie de la division Rasec Office, elle-même intégrée au sein du groupe Rasec International.

Dix-huit millions. Hoyez pèse aujourd'hui 18 millions de chiffre d'affaire. La marque vend à 80 % en Europe et 20 % en dehors, au Maghreb, au Moyen-Orient et en Russie. Un pourcentage qui devrait se modifier avec le lancement de ses deux filiales à Mumbai en Inde et Montréal au Canada, appelées à grandir très vite pour devenir aussi importantes que la maison mère d'ici 10 ans.

santé, il y a le Grand Stade. Les gros projets se succèdent depuis plusieurs années et notre positionnement au carrefour de l'Europe joue en notre faveur. Nous sommes très implantés dans les pays européens qui encadrent le nord de la France. ► Qu'allez-vous chercher en vous implantant en Inde et au Canada ?

« Nous cherchons des zones relais de croissance pour trouver un nouveau souffle. En Europe les marchés sont matures et conquérir des points de croissance demande de gros investissements. En Inde, le marché est en pleine ébullition et le Canada, comme le continent américain de manière générale, est assez en retard en terme d'aménagement de bureaux. Nous avons donc deux zones où la demande est en pleine expansion. ► Quels sont vos objectifs en termes de chiffre d'affaire ?

« Nous tablons sur un chiffre d'affaire de 2,6 millions d'€ généré par les deux filiales en 2 012 et 5 en 2 014. L'objectif dans dix ans est d'atteindre les 10 millions. Les deux filiales pèseraient alors presque aussi lourd que la maison mère ici. ►

► Pourquoi ne pas être restés dans un système de simple exportation ?
« C'est un vrai virage stratégique car on a vu en 2009 avec la crise que ne pas être présents dans certains pays nous fragilisait alors que nos exportations en 2008 représentaient un chiffre d'affaire non négligeable de 5 millions d'€ sur les 18 millions d'€ Hoyez. ►

► Quelles répercussions locales a cette stratégie en terme d'emploi ?
« Nous avons structuré un service international avec à la clé deux embauches : un commercial et une technicienne pour faire face à cette expansion et nous avons aussi recruté trois personnes pour restructurer l'encadrement intermédiaire à la maison mère. ►

► À terme, vous pourriez vous désengager des marchés européens ?
« Pas du tout. C'est notre socle. C'est à partir de lui que nous voulons bâtir notre extension. Il n'est pas question de lâcher le marché français même si nous savons que ce n'est pas là que nous générerons une croissance à deux chiffres. Nous n'avons pas un métier délocalisable. La production se fait à la commande. Ici, il n'y a pas de production en chaîne. ►