

François Fondéville, des géants du BTP

Jour après jour, toujours contrôlée par la troisième génération millénaire, l'entreprise de BTP François Fondéville à Perpignan reste à l'écoute des marchés.

née en 1910, l'entreprise nationale de bâtiment et travaux publics François Fondéville (sigle FF) de Perpignan vient de fêter ses 100 ans. À sa tête, Raymond Fondéville, PDG, avec ses deux fils, François et Pierre, et sa sœur Marie-Françoise, directrice générale, Hélène, comme directrice financière. Ils ont repris l'entreprise en 1986 à la mort de leur père François. Elle employait alors 50 salariés, elle emploie 430 et réalise un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros. Originale, elle est une des rares entreprises nationales indépendantes du secteur en phase de développement, ayant su sortir des sentiers battus de la région en tirant son savoir-faire de l'innovation. « Nous étions originaires d'une PME à culture familiale et nous le sommes restés, puisque les trois associés ont toujours non fait Raymond, ma sœur Hélène moi-même, explique la directrice générale, Marie-Françoise Fondéville. Ses valeurs humaines sont au cœur de notre identité. Contrairement aux grands groupes nationaux organisés en filiales, nous nous sommes développés dans l'arrière-pays du Roussillon, l'entreprise a tout d'abord participé à l'aménagement des vallées. Petit à petit, elle a élargi ses métiers s'étendant à l'ensemble du département. Premiers faits marquants : la construction d'un four solaire d'Odeillo et du Palais des congrès de Perpignan. En 2000, elle s'installe à Montpellier en soutenant le développement de l'immobilier de la capitale régionale. Ses différents types de chantiers abordés permettent à l'entreprise de faire évoluer son savoir-faire : elle est en mesure de livrer le théâtre l'Archaïpe à Perpignan, entier équipement culturel français en partenariat public-privé. Plus récemment, elle a remporté sur notre territoire l'hôpital de roussonne face à Bouygues, Vinci et Eiffage. La priorité est



REPÈRES

Effectifs : 430 salariés.
Chiffre d'affaires : 110 millions d'euros.
Création : 1910.

dominée aux dossiers de conception-réalisation. « Les opérations importantes passeront de plus en plus par ce type de procédures, nous nous sommes donc organisés au niveau juridique et technique pour répondre à ce type d'opération. C'est une logique décidée dès les années 1990, un choix stratégique indispensable pour l'entreprise », explique Raymond Fondéville. Présente sur tous les métiers de la filière (bâtiment, réhabilitation, génie civil et promotion avec sa filiale Agri), l'entreprise affiche des réalisations emblématiques : le centre commercial Le Polygone Béziers Rive Gauche, le stade de rugby Yves-du-Manoir (12.000 places) ou la salle de l'Aréna (14.000 places) à Montpellier. Autre diversification, elle vient d'acquiescer la société Py, une entreprise du Roussillon (40 salariés) spécialisée dans la restauration de monuments historiques. Dernière initiative : le groupe vient de sortir des frontières du Languedoc-Roussillon en ouvrant une agence à Marseille. Le chiffre d'affaires devrait rester stable cette année, mais l'objectif affiché par Raymond Fondéville est clair : « Ce n'est pas de se développer à tout prix, mais de pérenniser l'entreprise sur le long terme, en étant capables en permanence d'innover et de nous remettre en question. »

JACQUES RAMON
CORRESPONDANT À MONTPELLIER

BREF

FE. La Caisse d'Épargne Nord France Europe (CENFE) publie ses résultats pour 2010 qui affichent un PNB de 7 millions d'euros en hausse de 4,2 % et un résultat net à 1 millions d'euros en progression de 14,4 % par rapport à 2009. L'encours de crédit ont progressé de 9,2 % et ceux de l'épargne de 2 %. La CENFE dispose d'un réseau de 259 points de vente en Nord-Pas-de-Calais qui devrait passer à 262 fin 2011.

Mersen achève la reconversion de son site d'Amiens

Un an tout juste après avoir adopté le nom de Mersen, l'ex-groupe Carbone Lorrain, spécialisé dans la fabrication de composants électriques et la production de graphite, achève la reconversion de son site d'Amiens, où il est implanté depuis 1962.

« Notre objectif est de figurer parmi les principaux leaders sur nos marchés, ce qui n'était pas le cas dans l'automobile. C'est pourquoi, en 2008, nous avons décidé de nous désengager de ce domaine et de consolider nos activités applications électriques, qui présentaient de réelles opportunités de développement, notamment dans le secteur des énergies renouvelables et du ferroviaire », indique Bruno Alves, responsable marketing et communication.

Officialisée la même année par un accord signé avec les partenaires sociaux, la restructuration du site a nécessité le déploiement « d'investissements importants », dont le montant est tenu secret. Un plan de formation de 30.000 heures de formation soutenu par le Conseil régional de Picardie a par ailleurs été lancé afin d'assurer la reconversion des salariés. « Notre but, éviter tout licenciement, a été atteint, puisque, à ce jour, la totalité



Ses compétences en applications électriques pour l'automobile ont permis à Mersen de se convertir à la fabrication d'éléments pour les éoliennes.

des 135 personnes concernées ont bénéficié de ce programme », ajoute le responsable.

Une technologie à affiner. Absent du marché de l'éolien il y a encore dix ans, Mersen réalise près de 4 % environ de son chiffre d'affaires, soit 25 millions d'euros sur un total de 741 millions d'euros en 2010, dans ce secteur. « Aujourd'hui, nous fabriquons différents éléments destinés aux éoliennes, pour la génération d'électricité tels que balais en graphite, porte-balais, jeux de bagues collectrices, le système d'orientation des pales ou encore la protection contre la foudre. Ce secteur n'est pas mature technologiquement et nos clients sont encore à l'écoute de solutions innovantes », poursuit Bruno Alves.

Également spécialisée dans le secteur du ferroviaire, le site Mersen France Amiens (MFA) participe au pôle de compétitivité à vocation mondiale I-Trans, dédié aux transports du futur. Dans ce cadre, l'entreprise travaille, en partenariat avec les établissements d'enseignement supérieur locaux, à la mise au point des nouvelles bandes de capage électriques des trains. Au total, Mersen emploie 300 personnes en Picardie et 7.000 à travers le monde.

GUILLAUME ROUSSANGE
CORRESPONDANT À AMIENS

AQUITAINE

Le groupe a revu à la baisse ses ambitions sur le marché des maisons de retraite et se diversifie dans l'éducation à partir de ses quatre écoles d'informatique et de design.

Auvergne revend des maisons de retraite et achète des écoles

Créée en 2006 par deux anciens agents immobiliers, la jeune société girondine Auvergne s'était positionnée sur le rachat et la modernisation d'établissements vétustes ou en difficulté. Elle possédait une quinzaine de maisons de retraite et visait même une cinquantaine d'implantations pour 2012. Après le passage de la crise financière, ses dirigeants ont réalisé que l'écart était impossible à combler pour figurer dans le peloton de tête.

« Les derniers ils ont choisi de vendre la moitié de leurs établissements à Domidep et Médica qui possède plus de 170 maisons de retraite. « Nous avons eu une offre de Médica que nous ne pouvions pas refuser », explique David Inquell, le

directeur général et cofondateur de l'entreprise avec Lionel Desage. Auvergne qui a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 29,5 millions d'euros et a employé jusqu'à 550 personnes, garde 7 établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad) dans le Sud-Ouest et en Ile-de-France pour environ 400 résidents. Un nouvel établissement doit d'ailleurs ouvrir à Trossac. Avec une capacité de 86 lits, il regroupe celles de 2 établissements vétustes qui ont été rachetés par le groupe puis fermés. L'investissement total étant de 10 millions d'euros.

Avec la vente de ses établissements, Auvergne a réalisé une bonne opération financière qui lui laisse un

trésor de guerre d'environ 10 millions d'euros. L'entreprise en aura besoin pour développer sa deuxième activité autour de l'éducation à partir de deux écoles d'informatique, à Bordeaux et Toulouse, rachetées en 2009 à titre personnel par les deux dirigeants et qui font désormais partie du périmètre d'Auvergne.

Même problématique

« Nous avons constaté que la problématique de développement est comparable à celle des Ehpad. Elle exige d'abord une bonne relation avec l'autorité de tutelle, il faut ensuite savoir développer son attractivité et enfin avoir une compétence immobilière puisque il s'agit d'établisse-

ment recevant du public », explique Lionel Desage, le président d'Auvergne. En début d'année, il a complété son portefeuille en rachetant l'école parisienne Infosup qui à terme passera sous la marque Infosup (avec 650 élèves au total), ainsi que Lima, une école de Bordeaux bordelaise.

Les deux dirigeants, propriétaires de l'entreprise depuis la sortie du capital de BNP Paribas Développement et de Synergie Finance, pourraient à nouveau faire entrer des actionnaires au capital pour investir. « Notre objectif est d'avoir une école dans les dix plus grandes villes de France », assure Lionel Desage.

FRANK NIEDERDORN
CORRESPONDANT À BORDEAUX

NORD-PAS-DE-CALAIS

Le fabricant de cloisons de bureaux s'implante à Bombay et Montréal. Il vise la cinquième place mondiale.

Équipement : Hoyez pousse les feux à l'international

Hoyez est déjà un nom réputé dans le domaine des cloisons de bureaux en ossature aluminium. La société de 85 salariés, basée à Avelin, exporte 15 % de son chiffre d'affaires de 18 millions d'euros. Mais la filiale nordiste du groupe parisien Rasec entend accélérer très fortement à l'international. Elle lance dans le même temps deux filiales de fabrication et de distribution à Bombay, en Inde, et à Montréal, pour couvrir tout le marché nord-américain. Il s'agit pour l'entreprise d'un important relais de croissance, alors que la France et, au-delà, l'Europe sont des marchés matures. À l'inverse, le sous-continent indien dispose évidemment d'un énorme potentiel. Hoyez, qui avait étudié une

implantation aux États-Unis dès 2008, a préféré surseoir pendant la crise avant de rependre son projet. L'entité indienne devrait compter 15 salariés au démarrage et la filiale canadienne en emploiera 10.

Digérer cette double croissance

Laurent Théry, directeur général de Hoyez et chef opérationnel de Rasec Office, la division cloisons du groupe, estime que ces deux sociétés devraient générer un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros à terme. Dès 2011, Hoyez devrait dépasser les 22 millions d'euros de volume de ventes et vise les 28 millions à l'horizon 2014. L'investissement initial est très maîtrisé, à hauteur de 1 million d'euros, grâce à une activité peu

capitalistique et un recours important à la sous-traitance. « Il y a d'autres projets dans les cartons, mais il faut absorber », note le directeur général, qui veut d'abord digérer cette double croissance, mais aussi le rachat par Rasec Office du cloisonniste asiatique JEB, présent à Singapour et Hong Kong. L'acquisition, conclue le mois dernier, porte sur une entreprise qui réalise un chiffre d'affaires de 15 millions de dollars. Au total, cet ensemble ajoute la société OZ-Alu est l'un des dix principaux acteurs de la cloison de bureaux dans le monde. L'objectif que se fixe Laurent Théry est d'intégrer le Top 5.

OLIVIER DUCING
CORRESPONDANT À LILLE

Les Echos
ENTREPRENEUR

SPECIAL RETRAITE, ÉPARGNE D'ENTREPRISE, RÉINNOVATION

LES NOUVEAUX OUTILS DE MANAGEMENT DES PME

DEMAIN DANS LES ECHOS

UN SUPPLÉMENT GRATUIT DE 8 PAGES

LES NOUVEAUX OUTILS DE MANAGEMENT DES PME

L'ÉCONOMIE AU QUOTIDIEN

Les Echos