

118 712.fr
l'annuaire nouvelle génération

découvrir

>> **Sous-traitance industrielle**

LAURENT THÉRY - DG DE LA SOCIÉTÉ D'AVELIN

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



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

lundi 16.05.2011, 05:20

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.

> 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. 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 Euraille, Eurasanté, 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. »

LE PRINTEMPS DE L'INNOVATION FENWICK
24 mai 2011
Rendez-vous chez votre partenaire Fenwick pour capter toutes les exclusivités

LAVOIXECO Business
Découvrez l'annuaire des entreprises de la région Nord-Pas de Calais

NOMINATIONS

[Voir toutes les nominations](#)

16 MAI 2011

XAVIER BECUWE

Xavier Becuwe a été nommé directeur du CNAM (Conservatoire national des arts et métiers) en région Nord - Pas-de-Calais...

CNAM

16 MAI 2011

SÉBASTIANNE FOURREAU

Experte en mécénat culturel, Sébastienne Fourreau est responsable du bureau Trois Temps Conseil de Lille...

TROIS TEMPS CONSEIL

16 MAI 2011

ALEXIA OYHENART

Alexia Oyhenart rejoint Creadev, l'entreprise d'investissement de la famille Mulliez, en tant que chargée d'affaires...

CREADEV

[Signaler une nomination](#)

Nos derniers dossiers

» **L'ACTUALITÉ DE LA GALAXIE MULLIEZ**

Louvroil : avec l'inauguration hier du Auchan Drive, A. Mattighello voit rouge... avec bonheur (17/05/2011)
[+ tous les articles du dossier](#)

» **L'AVENIR DES PORTS DE LA REGION**

« Le port de Boulogne doit être le plus ouvert possible à l'international... » (07/05/2011)
[+ tous les articles du dossier](#)

» **EUROTUNNEL**

Dividendes et distribution d'actions aux salariés :

> Quels sont vos objectifs en termes de chiffre d'affaire ?

« Nous tablons sur un chiffre d'affaire de 2,6 millions d'E 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 pèsent 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'E 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. » •

PAR MARION DALIN



Eurotunnel joue la carte de l'optimisme dans un contexte encore délicat (29/04/2011)

+ tous les articles du dossier

**LE JOURNAL du
18/05/2011**

INTEGRALITE DE LA VOIX
DU NORD EN PDF

Téléchargez l'édition de votre
choix

