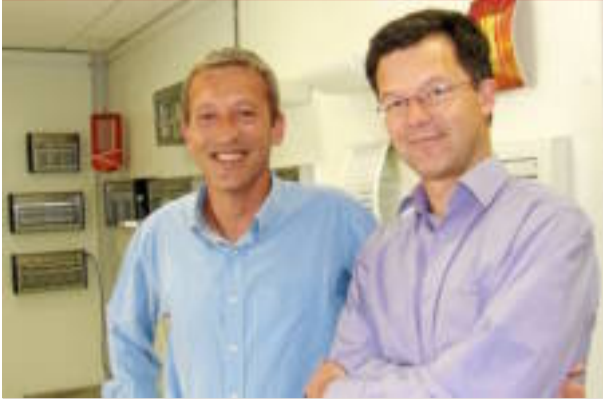


LE REPRENEUR**BRC. Le repreneur mise sur de nouveaux marchés**

Associé à Patrick Mailliet-Jegou (à gauche sur la photo), ancien directeur commercial de l'entreprise et fils du cédant, Hugues Bonnin (à droite) reprend BRC, un fabricant d'appareils d'hygiène commercialisés aujourd'hui quasiment exclusivement auprès des professionnels des métiers de bouche. À 42 ans, cet ancien cadre de Trelleborg Nantes, qui est accompagné dans cette opération par Ouest Croissance et le Réseau Entreprendre Atlantique, découvre une entreprise qui dispose d'une large gamme de produits conçus et fabriqués à Bouaye : désinsectiseurs - BRC détient 60 % du marché français des professionnels des métiers de bouche - chauffages extérieurs, purificateurs d'air, cendriers extérieurs, lave-mains, etc. L'ambition d'Hugues Bonnin est d'industrialiser les méthodes de production de cette PME de 19 salariés (2,4 M€ de CA) pour être en capacité de trouver de nouveaux débouchés. Tout en conservant ses positions en France, il compte, d'une part, faire passer la part des exportations de 17 à 30 % dans les six ans, en renforçant la présence de BRC en Europe et en s'attaquant au Maghreb. D'autre part, les deux associés s'approprient à explorer de nouveaux marchés, notamment celui de l'industrie (pour le chauffage) ou de la santé (pour les purificateurs d'air). Pour cela, ils comptent s'appuyer sur des revendeurs. Tél. : 02 40 34 50 40

EN BREF**Mollibois 1M€ dans l'appareil productif**

Ayant repris en fin d'année Mollibois, spécialisée dans le sciage, la découpe et l'usinage de panneaux en bois pour l'industrie, François Buffard prévoit 1 M€ d'investissement à Vallet. La moitié de cette somme sera injectée dans les prochaines semaines dans une sixième machine de découpe numérique, qui sera notamment utilisée pour répondre à un marché d'équipement de véhicules industriels. Le reste de ce plan d'investissement doit être réalisé en 2012, avec l'achat d'une défonceuse cinq axes. À la tête d'une équipe de 17 personnes, l'entrepreneur espère doubler son chiffre d'affaires en 2013 (1,5 M€ en 2010) et recruter une demi-douzaine de personnes. D'ici à la fin de l'année, il compte racheter les 49 % du capital de Mollibois restant aux mains de la famille Papin. Tél. : 02 40 36 36 37

Abris Plus Un toit pour les vélos d'Angers

Basée à Saint-Philbert-de Gandlieu, le fabricant d'abris (pour des chariots de supermarchés, des voyageurs, etc.) Abris Plus gagne un marché auprès de la communauté d'agglomération d'Angers. Employant une soixantaine de salariés et réalisant 10 M€ de CA, la PME dirigée par Sébastien Gérondeau installe une centaine d'abris à vélos, individuels et sécurisés. Ayant repris à l'automne dernier son principal concurrent, la société Mico SA, en région parisienne, Abris Plus réalise 2.000 abris par an, ce qui en fait le leader du marché en France. Tél. : 02 40 78 08 08

FMA/F2M. La menuiserie investit 1,2 M€ à La Regrippière

MENUISERIE En forte croissance, les sociétés FMA/F2M se dotent d'un nouveau site à La Regrippière. Un investissement de 1,2 million d'euros.

Créateur de FMA en 2007, Fabrice Choloux a réussi à faire grandir sa menuiserie aluminium en dépit de la crise économique. Il s'est même permis de fonder deux ans plus tard une deuxième entreprise, F2M, spécialisée dans les menuiseries métalliques. Employant 30 collaborateurs, ces deux structures, qui fabriquent des portes, fenêtres, escaliers, garde-corps, etc., pour les marchés de l'habitat et de l'industrie, affichent 3,5 M€ de chiffre d'affaires en 2010. Soit 50 % de croissance sur un an ! Malgré un contexte économique peu favorable, FMA/F2M parvient à se démarquer en proposant des produits sur-mesure à une clientèle d'artisans.

Le site double de surface

Cette expansion rapide amène aujourd'hui l'entreprise à déménager. « Jusqu'alors situés à La Chapelle-Basse-Mer, nos locaux, en location, étaient devenus trop exigus et freinaient notre développement », explique le dirigeant. Une opportunité s'est présentée à une quinzaine de kilomètres de là sur la ZA des Treize Vents à La Regrippière. Et malgré un léger retard, le site flamboyant neuf a ouvert ses portes en mars dernier. Le fabricant n'a pas hésité à injecter l'équivalent du tiers de son chiffre d'affaires dans ce plan d'investissement. Le terrain de 8.000 m² accueille un bâtiment de 2.270 m². « Nous avons dou-



Fondateur de la société FMA en 2007, Fabrice Choloux a fortement développé son activité en dépit de la crise qui a touché le secteur du bâtiment.

blé la superficie », précise le dirigeant. Le nouveau centre d'usinage permet de multiplier par deux la capacité de production. Fabrice Choloux a également fait un effort financier au niveau environnemental. En ce sens, il a investi 10.000 € dans l'achat d'une machine à recycler les déchets de cartons et plastiques et 50.000 € dans la mise en place d'un mur de caisson acoustique de seize mètres de long sur quatre mètres de haut.

Recrutements

Depuis mars, Fabrice Choloux a aussi renforcé ses équipes.

Huit nouvelles recrues sont venues en effet gonfler les effectifs, essentiellement sur des postes techniques. D'autres recrutements sont envisagés d'ici à la fin de l'année, notamment dans le cadre de contrats d'accompagnement dans l'emploi et en alternance. Et, en réponse aux enjeux économiques de l'entreprise, la formation est assurée en interne.

À l'export ?

L'entrepreneur ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Si les sociétés FMA/F2M rayonnent à l'échelle hexagonale,

principalement dans le Nord de la France puis en régions parisiennes et nantaises, l'enjeu consiste désormais à donner un nouvel élan des activités à l'international, notamment en Asie.

Pas question d'en dévoiler davantage. Fabrice Choloux souhaite rester discret sur sa stratégie de développement.

Florence Falvy

FMA/F2M

(La Regrippière)
P-dg : Fabrice Choloux
30 salariés
3,5 M€ de CA en 2010
02 40 56 54 46

Guillouard. La défense par l'innovation

BIENS DE CONSOMMATION Face à la concurrence asiatique, Guillouard, qui fabrique toujours des lampes créées en 1939, multiplie les lancements de produits innovants.

Si les procédés de fabrication ont évolué, le Nantais Guillouard commercialise toujours aujourd'hui certains des produits qui sont apparus dans ses catalogues avant la seconde guerre mondiale. Les lampes à pétrole ou les seaux en acier, deux des articles phares de cette entreprise centenaire, résistent ainsi depuis des décennies aux effets de mode. Spécialisé dans l'étamage et la galvanisation à chaud de l'acier, la PME de 70 salariés compte aujourd'hui près de 450 références d'ustensiles de cuisine, d'accessoires pour la maison et le jardin et de produits destinés aux éleveurs. Tous sont fabriqués en France, dans les 20.000 m² d'ateliers installés sur l'île de Nantes où le respect de la tradition est tout sauf une expression jetée en l'air.

Menace asiatique

Pourtant, sous les effets conjugués de la crise économique et de la concurrence, Guillouard multiplie le lancement de produits innovants. « Depuis trois ans, c'est tout de même plus difficile entre la crise qui engendre une baisse de la consommation et la hausse du coût des matières premières. Nous n'avons pas d'endettement, le chiffre d'affaire



En plus de ses indémodables lampes tempête et arrosoirs, Éric Sirvin fabrique désormais des gammes de produits innovants comme des couvercles-égouttoir, coupe-fruits ou des râpes à légumes pliantes.

reste stable, mais nos marges se compressent un peu », explique le président Éric Sirvin.

La compétition avec les pays de l'Est et la Chine se fait également plus rude, même si le dirigeant nantais en est convaincu, il a pour lui la qualité : « La lampe chinoise est moins chère, mais au premier coup de vent, elle s'éteint. En Afrique, où nos lampes sont des produits de première nécessité du fait de la

défaillance du réseau électrique, les clients ne s'y trompent pas. À tel point que le jour où nous avons enlevé le logo que nous avons apposé sur la lampe, les Africains n'en achetaient plus : ils les prenaient pour des contrefaçons ! », relate Éric Sirvin, dont la PME réalise un tiers de son chiffre d'affaires à l'international, essentiellement en Afrique noire francophone. S'il est persuadé que le haut de

gamme peut faire la différence, le dirigeant nantais mise aussi de plus en plus sur l'innovation pour faire face à ce nouveau contexte.

Contre-attaque par l'innovation

Le recrutement il y a trois ans d'un ingénieur R & D lui permet d'accélérer les lancements de produits nouveaux sur les marchés de la cuisine et du jardin. Aujourd'hui, une râpe, un couvercle et un coupe aliments, tous multifonctions (le couvercle en plastique fait par exemple office d'égouttoir, etc.) rejoignent ainsi les étals des grandes surfaces et des magasins spécialisés.

Pour quelles perspectives ? Éric Sirvin hausse les épaules : « Il faut dix idées pour sortir un produit et dix lancements pour avoir un succès commercial ». Étant donnée l'extraordinaire longévité de certains produits du Nantais, il n'est toutefois pas impossible que dans cent ans se fabriquent toujours sur les bords de la Loire une râpe ou un couvercle multifonctions lancé en 2011 !

Stéphane Vandangeon

GUILLOUARD

(Nantes)
Président : Éric Sirvin
70 salariés
5,8 M€ de CA en 2010
02 40 47 87 40