

LE MARCHÉ

Corona. Marché d'importance à Monthieu



Benoît Fabre, dirigeant de Corona Étanchéité depuis 2006 (CA 2016 : 5,5 millions d'euros ; 36 salariés ; RN 2016 : 7 %) et président du Medef Loire, est fier. Le marché que la PME spécialisée dans le bardage a décroché avec Casino pour l'habillage de 2.000 m² de façades sur l'extension de Monthieu, est l'illustration même de la nouvelle orientation qu'il souhaite donner à son entreprise. « Le marché se chiffre en centaines de milliers d'euros. C'est beaucoup mais ce n'est pas non plus le marché du siècle en terme de valeur. En revanche, il s'agit d'un dossier très technique. Il va représenter une belle carte de visite ».

Cet habillage que Benoît Fabre qualifie de « très innovant », a été développé en interne avec le fournisseur. Une installation en composite d'aluminium, conçue sur plan 3D et qui sera installée en septembre, « à la façon d'un mécano, avec des caissettes d'aluminium, un plexiglas et des pièces qui ne peuvent se poser qu'à un seul endroit. La tolérance est de seulement quelques centimètres sur une façade de plusieurs centaines de mètres... ». Trois équipes de deux personnes se relayeront pendant deux mois pour installer ce nouvel habillage.

Natra St-Etienne. Comment les voyants sont repassés au vert

● **AGROALIMENTAIRE.** La chocolaterie affiche un redressement spectaculaire, incitant son actionnaire espagnol à investir de nouveau sur son site.

« Nous avons clairement des problèmes de rentabilité », rappelle Hervé de Micheaux, directeur général depuis novembre 2015 de Natra Saint-Étienne, filiale du groupe madrilène (CA 2016 : 300 millions d'euros ; 1.000 salariés) depuis 2004 après avoir transité par les mains de l'Israélien Zahor.

Tenu à la discrétion par la politique de communication du groupe, l'homme ne peut en dévoiler plus sur les chiffres mais assure que l'EBITDA est à l'équilibre depuis 2016 et devrait monter en puissance d'ici à 2018. « Nous serons même mieux que le budget cette année en terme de rentabilité ! ». À tel point que l'usine, qui vivait depuis plusieurs années, est sur le point de devenir un site stratégique pour l'Espagnol Natra, disposant de 5 autres usines dans le monde.

Investissements

« Nous avons produit 9.000 tonnes de chocolat en 2016 à Saint-Étienne (tablettes de chocolats en marque distributeurs, chocolat industriel et truffes). Nous prévoyons +20 % en 2017, idem en 2018. Natra nous fait confiance et appuie sa production et ses investissements ici », se réjouit Hervé de Micheaux. Ici encore, pas de chiffre précis mais une indication : « Les investissements sont multipliés par deux en 2017 par rapport à 2016. Cela se chiffre en centaines de milliers d'euros injectés dans de nouvelles capacités de production ». Mieux encore, Natra Saint-



A 56 ans, Hervé de Micheaux consacre ses week-ends au trail de compétition et au ski.

Étienne est nommé site pilote du groupe pour le déploiement d'un nouvel ERP. « Nous avons réussi l'exploit d'un retournement et nous avons retrouvé la confiance de notre actionnaire en renforçant nos reportings et notre transparence ». Des recrutements devraient suivre dans les deux ans.

Par quelle recette miracle cette usine, toujours affectueusement surnommée par bon nombre de Stéphanois, la chocolaterie Casino alors qu'elle ne lui appartient plus depuis 1990, a-t-elle réussi à remonter la pente sur laquelle elle avait dangereusement glissé ces dernières années, perdant en volume et en rentabilité ?

Amélioration continue

Le directeur général rechigne à mettre son savoir-faire en avant mais ses méthodes semblent pourtant bel et bien avoir fait leurs preuves. Formé à l'amélioration continue au Japon, il affirme avoir « simplement restauré la confiance et l'envie de travailler des salariés ».

Hervé de Micheaux, moniteur de ski à ses heures perdues et pratiquant le trail en compétition, a mis en pratique certaines des pratiques de management apprises lors de ses fonctions de DRH ou directeur R & D pour des géants comme Unilever ou Danone. « Il fallait redonner de la visibilité aux salariés avec des objectifs à court, moyen et long terme. L'équipe a adhéré. Le climat social est apaisé ». Natra

Saint-Étienne a également concentré ses efforts, ces derniers mois sur l'amélioration du service client. « Aujourd'hui, 98 % des commandes sont livrées à l'heure. ce ratio était catastrophique auparavant. Et lorsque ça dérape, nous observons tous ensemble pourquoi. On apprend toujours quelque chose d'un échec. Ma méthode se résume ainsi : exigence et bienveillance.

Stéphanie Gallo

NATRA SAINT-ÉTIENNE

(Saint-Étienne)
Directeur général : Hervé de Micheaux
110 personnes
CA 2015 : 38 M€
www.natra.com

Bois lamellé collé en sapin blanc. Le pari de trois scieries ligériennes

● **BOIS.** Les scieries Montmartin, Chorain et Vray unissent leurs forces pour lancer un nouveau produit : du lamellé-collé en sapin du Pilat.

« Traditionnellement, les scieries travaillent avec du bois massif. Mais ce marché s'effondre au profit du bois technique ». Jean-Christophe Montmartin, co-gérant avec son frère Sven de la scierie talaudéroise familiale depuis trois ans, fait référence notamment au bois lamellé-collé, cette technique consistant à sécher des morceaux de bois puis à les coller ensemble. « Ce produit permet de répondre aux exigences de plus en plus fortes des clients en terme de délais. Ils n'ont plus le temps d'attendre que le bois massif soit sec ». Ce lamellé-collé, inondant le marché de la construction bois, est principalement issu d'épicéas coupés dans le nord de l'Europe, transformés directement dans ces pays ou en France.

Réaction coordonnée

Face aux grandes scieries fabriquant par camions entiers du lamellé-collé en épicéa, confrontés à une activité fragilisée, trois



Quatre PME rhonalpines s'associent pour mieux répondre aux attentes de leurs clients.

scieries ligériennes ont décidé de réagir : les scieries Montmartin (10 salariés ; CA 2016 : 2,5 M€), Vray (Saint-Chamond ; CA 2015 : 1,1 M€) et Chorain (Marlhes ; 12 salariés ; CA 2015 : 1,8 M€). « L'idée est née autour d'Interforêt bois (filiale

bois ligérienne NDLR). Nous n'avons pas les moyens d'investir chacun de notre côté dans des outils de production de bois lamellé-collé. En revanche, ensemble, nous pouvions faire quelque chose », sourit Jean-Christophe Montmartin. « Il

n'était pas question de faire venir du bois d'Allemagne alors que nos montagnes regorgent de ressources ».

Les trois TPE, pourtant concurrentes, ont travaillé de concert plusieurs mois pour finalement lancer le mois dernier sur le marché, " le sapin lamellé du Pilat ", en partenariat avec un lamelliste de Valence, la PME Colladello, pour limiter les investissements. « Ses qualités mécaniques sont même supérieures à celles de l'épicéa », assure le jeune dirigeant de la scierie Montmartin qui ne souhaite pas s'engager sur des objectifs chiffrés en terme de business. « Pendant 6 mois, nous allons caler notre organisation.

L'idée est de créer à terme une structure commune ». Cette nouvelle offre devrait également permettre aux trois scieries de lisser leur activité en sciant, pendant la période creuse de l'iver, du bois pour le lamellé.

Stéphanie Gallo

Plus de brèves au quotidien sur www.lejournaldesentreprises.com

Le journal des entreprises



VOUS SOUHAITEZ
VOUS ABONNER ?
CONTACTEZ-NOUS

0 810 500 301

Service 0,06 €/min
+ prix appel