

FIDEL FILLAUD

Des rachats en Europe

Le distributeur d'emballages poursuit son essor à l'international en reprenant des entreprises en Belgique et en Hollande. **PAGE 23**

LE PREMIER RÉSEAU D'INFORMATION ÉCONOMIQUE EN RÉGIONS | LOIRE-ATLANTIQUE | N°285 | SEPTEMBRE 2011 | 3.90 €

La UNE

Le
journal des
entreprises

proselis
Mon service informatique

Réseaux & Sécurité informatique
Conseil & Assistance
Formation

Faire le choix **Proselis**, c'est avoir la garantie d'un fonctionnement optimal de son **informatique** d'entreprise au quotidien.

www.proselis.com
Retrouvez nous en page 26

ABRF
Deux commandes salvatrices

Après avoir échappé au redressement judiciaire, le Castelbriantais ABRF enregistre deux commandes capitales. **PAGE 10**

FIDEL FILLAUD
Des rachats en Europe

Le distributeur d'emballages poursuit son essor à l'international en reprenant des entreprises en Belgique et en Hollande. **PAGE 23**

SCE
Le groupe nantais veut doubler de taille



À la tête du groupe d'ingénierie nantais SCE, Yves Gillet (photo) souhaite tripler ses revenus et passer le cap du millier de salariés. **PAGE 17**

TÉLÉNANTES
Un nouveau départ

Nouveaux locaux, nouveaux moyens numériques et surtout nouvelle grille de programme : la TV locale nantaise s'offre un nouveau départ. **PAGE 32**

AWEL
770.000 € pour la centrifugeuse

Basée à Blain, Awel lève 770.000 € pour développer de nouveaux modèles de centrifugeuses. **PAGE 14**

AMORÇAGE
Nouveau fonds régional

Le conseil régional lance un fonds pour les start-up innovantes. **PAGE 5**

Le Journal des entreprises groupe **Télégramme**
une publication du

Crise financière. Quel impact pour nos PME ?

Bourse déboussolée, États surendettés, menace de plan de rigueur : le spectre de la crise refait son apparition. Dans quelle mesure faut-il s'inquiéter pour l'économie de Loire-Atlantique ? Des chefs d'entreprise et des décideurs locaux répondent. **PAGE 3**



Internet
Le web nantais lève des millions

Au jeu des levées de fonds, les entreprises internet nantaises ont brillé cet été. Avenue des Jeux, Lengow, Réviser sa voiture.com, Doyoubuzz, Playcorp et Zoestore ont en effet collecté 4,27 millions d'euros. Une reconnaissance pour ces entrepreneurs, souvent jeunes, dont le business model commence à convaincre les investisseurs. **PAGE 26**

COMMENT J'AI FAIT **Comment Tallineau Emballage a gagné 10 % de productivité sans dépenser un euro**

En revoyant l'organisation de sa production, Guy Brochard, président de Tallineau Emballage, a gagné 10 % de productivité. Le tout sans investir un centime. Le secret ? Un travail sur la gestion des flux de production et sur la maintenance des machines. **PAGE 13**



L'INVITÉ
Sciberras. Pour des syndicats forts !

Contrat de travail unique, syndicalisme plus fort... Lors de ses dernières assises, l'association nationale des DRH a mis sur la table des sujets parfois tabous : Jean-Christophe Sciberras, son président, s'explique. **DERNIÈRE PAGE**

LE CONSEIL
La donation, juge de paix

Vous souhaitez céder votre entreprise à vos enfants ? Pensez à la donation-partage. Elle permet en effet de figer les valeurs au jour de la donation et d'éviter les conflits futurs. **NOTRE DOSSIER PAGE 38**

Page 23

• EN BREF

Fidel Fillaud
Un nouveau siège social

Touché par un violent incendie qui a détruit en décembre dernier l'ensemble de ses bureaux et une partie de ses entrepôts de Vertou (lire ci-contre), Fidel Fillaud va déménager fin 2012. Spécialisée dans la distribution d'emballages métalliques et plastiques pour l'industrie, l'entreprise a déposé un permis de construire pour une implantation de 5.000 m² dans une zone d'activités du sud-Loire. Elle offrira 1.200 m² de surfaces supplémentaires par rapport au siège actuel de Vertou. Tél. : 02 51 71 27 27



A la tête de Fidel Fillaud depuis le début de l'année, Jean François Boutier table notamment sur l'international pour continuer à développer l'entreprise.

Fidel Fillaud. L'international pour alimenter la croissance

● **EMBALLAGE** Leader français de la distribution d'emballages métalliques et plastiques, Fidel Fillaud s'implante au Bénélux via deux acquisitions.

L'incendie qui a ravagé en décembre dernier ses bureaux et une partie de ses entrepôts de stockage n'entame pas l'appétit de croissance de Fidel Fillaud. Basé à Vertou, le leader français de la distribution d'emballages métalliques et plastiques pour l'industrie (seaux de peinture, fûts métalliques, conteneurs, jerricans, flacons, etc.) s'éveille en effet à l'international. Début 2010, Fidel Fillaud prenait ainsi une participation majoritaire au sein de la société belge Sepac (2 M€ de CA, sept salariés). Outre le fait d'élargir son périmètre géographique, cette acquisition a permis à la société de diversifier son offre et de compléter son catalogue en proposant désormais une gamme de flaconnage en verre pour les secteurs de la santé, de la chimie, de la

cosmétique, etc. Dans la foulée de cette acquisition outre-Quévrain, Fidel Fillaud a repris cet été, via sa nouvelle filiale belge, le distributeur néerlandais Henson (600.000 € de CA), également spécialisé dans les pots, flacons et piluliers en polyéthylène et en verre.

Service export

« Jusqu'alors, nous faisons de l'export en répondant aux demandes. Dans le sillage de ces deux opérations de croissance externe, on se structure à l'international avec un véritable service export basé au sein de notre agence d'Aubagne (13). Plus généralement, nous avons mis en place une nouvelle organisation managériale avec des pôles métiers stratégiques, achats-logistique-ventes, pour animer notre réseau d'agences », expli-

que Jean-François Boutier, qui a succédé à son beau-père Patrick Bocquien au poste de P-dg de l'entreprise.

Les Dom-Tom et le Maghreb

La reprise de Sopac et de Henson s'inscrit dans le cadre du plan stratégique de Fidel Fillaud. Un plan qui prévoit de passer de 45 à 65 M€ de chiffre d'affaires à l'horizon 2015, la part de l'international devant dans le même temps bondir de 6% à près de 15%. « Pour continuer à croître et à gagner des parts de marché, nous avons trois leviers. Baisser nos prix et nos marges, proposer de nouveaux produits comme le verre et nous développer à l'étranger. Nous avons retenu les deux dernières solutions, tout en restant compétitif sur notre marché traditionnel », précise Jean-François Boutier.

En s'implantant à l'international, Fidel Fillaud se positionne également comme un interlocuteur de poids auprès de ses fournisseurs fabricants d'emballages qui rayonnent déjà à l'échelle européenne.

Distribuant déjà ses emballages en métal et en plastiques aux pays limitrophes (Suisse, Italie, Espagne) via ses différentes agences françaises, l'entreprise vertavienne et son nouveau service export lorgnent de nouveaux marchés, en premier lieu ceux du Maghreb et des Dom-Tom.

Simon Janvier

FIDEL FILLAUD
(Vertou)

P-dg : Jean-François Boutier
135 salariés
CA 2010 : 45 M€
02 51 71 27 27