



# Lyon. Solexia renforce son pôle Arts de la Table

*Audrey Henrion*

Coutellerie. Le fonds d'investissements indépendant détenu par Hervé Kratinoff et Éric Versini renforce son pôle Arts de la Table - créé en novembre 2014 et composé de la coutellerie Jodas-Pradel Excellence (8M€) - en acquérant Albert de Thiers. Et de neuf ! Albert de Thiers, modeste mais solide TPE spécialisée dans le design et la distribution d'objets de table à destination des grandes et moyennes surfaces (2M€ de CA, 14 salariés) rejoint la galaxie Solexia, fonds d'investissement lyonnais porté par deux copains de service militaire que sont Hervé Kratinoff, président fondateur et Éric Versini, directeur général. Fidèles à leur méthode, les deux associés ont une fois de plus misé sur une entreprise de plus de 20 ans, sans R & D ni technologie de pointe, et franchement éloignée des effets de mode. En prime, son positionnement lui permet d'éviter les effets de la crise ou des délocalisations. Un modèle qui a été inspiré à Hervé Kratinoff par son professeur de faculté, Alain Martinet. « Il m'avait aussi conseillé de ne pas acheter d'entreprise à plus de trois heures de voiture de Lyon » indique-t-il. Et les deux associés ont convenu ne pas acheter d'entreprise de plus de cinquante salariés, pour éviter les contraintes de représentations syndicales, CHSCT etc. C'est avec toutes ces conditions en tête que les deux dirigeants

de Solexia ont donc récemment porté leur choix sur Albert de Thiers pour renforcer leur pôle Arts de la Table. Un pôle né en 2014 avec l'achat de Jodas-Pradel. Il s'adosse au pôle agroalimentaire né en 2012 avec Les salaisons du Val d'Allier, Max Poulet et la Maison Chillet, et gastronomie avec le restaurant Burgundy Lounge créé en 2014.

Équipe préservée

« Albert de Thiers est une marque à forte notoriété » indique Éric Versini. Elle se décline à travers les couteaux de cuisine, « Albert de Thiers » (30%) les couverts de « La Table d'Albert » (30%) et les couverts tout inox de « La Cuisine d'Albert ». Pour l'heure la distribution passe principalement par les supermarchés Leclerc, System U, Intermarché ou encore Amazon ou CDiscount. Mais l'un des premiers chantiers des repreneurs, qui gardent l'intégralité des équipes en place y compris à la direction, sera de repenser l'organisation commerciale et d'élargir la gamme.

« Nous projetons d'investir 1M€ d'ici fin 2017 afin de réunir la coutellerie Jodas-Pradel Excellence (CA : 8M€; 18 salariés) et Albert de Thiers dans le bâtiment de Jodas. Nous créerons ainsi des synergies opérationnelles, nous pourrions géolocaliser les stocks, mettre en place des outils pour optimiser l'efficacité des livraisons » précise Hervé Kratinoff. Techniquement Albert de Thiers pourrait aller chercher une clientèle plus haut de gamme mais pas en faisant de la fabrication importée.

« Nous allons soigner le design, maîtriser la qualité de nos moules et assurer une croissance horizontale sur les gammes », indique le Président, qui a déjà identifié de nouvelles cibles potentielles comme les restaurants ou les distributeurs professionnels.

Aucune précipitation cependant.

« Les choses se passent en douceur lorsque nous reprenons une entreprise, décrit le président. Nous sommes des facilitateurs de business. Notre méthode consiste à compter sur les équipes en places, à qui nous faisons confiance car notre expérience nous montre qu'elles disposent de toutes les solutions lorsqu'un problème se présente ». « Si la confiance est là, les équipes s'épanouissent et nous entrons tous dans un cercle vertueux » ajoute Eric Versini.

De croissance à deux chiffres il n'est pas question ici. « Nous ne gérons pas les entreprises de Solexia en fonction du taux de rotation de l'actif, décrivent ces deux spécialistes de la finance. Si nous apportons de la valeur ajoutée dans l'entreprise, nous la conservons. Si à l'inverse, et comme cela est arrivé à deux reprises, nous considérons que nous ne servons plus l'entreprise, on la revend en limitant autant que possible la casse sociale ». Depuis 2005, au rythme d'une entreprise par an en moyenne, ces deux quadragénaires se sont constitué un ensemble de neuf entreprises pesant à elles toutes 243 salariés et 53M€ de chiffre

d'affaires. Avec 4M€ de résultats et une trésorerie de 12M€, Solexia n'a pas fini de faire ses emplettes.  
Solexia (Lyon) Pdt : Hervé Kratinoff  
Dg : Eric Versini 243 salariés CA  
2016 : 53M€ [www. groupe-solexia. fr](http://www.groupe-solexia.fr) ■