



TERRITOIRES

AVEC SEDIVOL, LE FONDS D'INVESTISSEMENT SOLEXIA RENFORCE SON POLE AGROALIMENTAIRE A L'ACCENT TERROIR

VINCENT LONCHAMPT



Le fonds d'investissement lyonnais réalise une nouvelle acquisition avec la reprise du volailler Sedivol. Bâtit à coup de rachats, le pôle agroalimentaire du groupe indépendant dépasse désormais les 40 millions d'euros de chiffre d'affaires par an.

Et un rachat de plus pour Solexia. Le fonds d'investissement lyonnais poursuit sa marche en avant avec l'acquisition de Sedivol, un producteur de volailles fermières basé à Isserteaux (Puy-de-Dôme) qui compte 34 salariés et réalise 5,6 millions d'euros de chiffre d'affaires par an. Une nouvelle entreprise qui va intégrer la "galaxie" Solexia, désormais composé de neuf PME réalisant, au total, 62 millions d'euros de chiffre d'affaires par an.

L'entreprise familiale Sedivol vient consolider le pôle agroalimentaire de Solexia qui réalise les 2/3 de l'activité du groupe, avec plus de 41 millions d'euros de chiffre d'affaires attendus cette année - le reste de l'activité se répartit entre le pôle Arts de la table (les coutelleries Pradel Excellence et Abert de Thiers), le pôle Gastronomie et vin (restaurant Burgundy Lounge à Lyon et le négociant en vin de Bourgogne Buisson Valente) et la société de fret maritime RMP Caraïbes.



Elle va aussi renforcer l'accent terroir du fonds d'investissement dirigé et détenu à 100% par ses fondateurs Hervé Kratiroff et Eric Versini. Déjà propriétaire de deux fabricants de saucissons (Salaison du Val d'Allier et Maison Chillet) et depuis la fin d'année dernière de l'entreprise Le Graton Lyonnais, Solexia détient aussi Les Volailles Vey, un autre producteur de volailles Label Rouge.

"En fait, on travaillait avec Sedivol depuis le rachat des Volailles Vey en 2008. Quand nous avons une hausse des commandes à laquelle nous ne pouvions répondre, nous nous tournions vers ce confrère pour qu'il nous dépanne. C'est quelque chose de courant dans ce métier. Nous connaissions donc bien avant le rachat l'entreprise, ses produits et ses dirigeants", explique Hervé Kratiroff.

TOUJOURS LA MEME RECETTE

C'est justement des tensions au sein de la gouvernance familiale de Sedivol et la sortie de l'un des deux actionnaires-dirigeants qui a rendu possible le rachat de l'entreprise par Solexia.

"La première chose à faire est de remettre l'entreprise au goût du jour. Ses produits sont excellents, mais il faut apporter du dynamisme, notamment en terme d'outils informatiques et en communication autour de la marque", poursuit le dirigeant.

Bâtit à coup de rachat d'entreprises depuis sa création en 2005, Solexia applique une nouvelle fois sa recette avec Sedivol : la reprise de PME familiales d'une cinquantaine de collaborateurs maximum, positionnées sur un marché de niche, en bonne santé financière et basées pas trop loin de Lyon.

Un dernier point primordial pour les deux dirigeants de Solexia qui revendiquent un positionnement différent des investisseurs "classiques" en s'impliquant personnellement dans les entreprises.

"Pour nous, la reprise d'entreprises est avant tout une aventure humaine, on veut s'inscrire dans la durée et vivre avec les équipes. L'argent, on s'en fout ! On ne cherche pas le profit à court terme", martèle-t-il.

ÉCHEC EN SUISSE

Véritable success-story, Solexia a tout de même connu un échec avec le petit rôtisseur suisse Max Poulet, racheté en 2013, dont il vient de se délester de 50% des parts et de la direction opérationnelle.



"La mayonnaise n'a jamais pris avec les salariés. Nous avons tout essayé, on est même allés rôtir des poulets avec eux sur les marchés, mais on a jamais réussi à galvaniser les équipes. Le fait que nous soyons français a sans doute joué... C'est un échec, et nous ne sommes pas prêts de racheter une boîte à l'étranger", analyse Hervé Kratiroff

UN AUTRE RACHAT PUIS UNE PAUSE

L'appétit d'acquisitions de Solexia, qui grandit au rythme d'une opération de croissance externe par an, n'en est pas moins fort : le fonds annoncera en tout début d'année prochaine le nom de sa dixième entreprise.

"Le deal est déjà signé, mais nous avons un accord de confidentialité avec l'ancien dirigeant pour officialiser la vente au 1er janvier", révèle Hervé Kratiroff.

Solexia projette, ensuite, de faire une pause dans sa politique d'acquisitions et de prendre le temps de se structurer en interne.

"Avec dix entreprises dans le groupe, nous arrivons au bout de notre modèle qui implique notre présence physique. Parfois, je ne peux passer qu'une demi-journée par semaine dans une entreprise, c'est trop peu. Nous projetons donc des recrutements pour assurer la gestion opérationnelle de nos futures acquisitions. On cherche des profils avec la même philosophie que nous, des personnes qui placent la relation humaine et la confiance au centre de la gestion de l'entreprise", conclut Hervé Kratiroff.