



Entreprise de la semaine

ECO
NOMIE

SOLEXIA DOUBLE LE POIDS DE SON PÔLE VOLAILLES



Unité de production Allier Volailles

En reprenant Allier Volailles, le fonds d'investissement lyonnais porte la part de son pôle volailles à 32 % du chiffre d'affaires total réalisé par les 10 entreprises du groupe.

Après une année 2019 placée sous le signe de la consolidation, au lendemain des acquisitions réalisées au deuxième semestre 2018 (Sedivol et Bissardon), le groupe lyonnais Solexia entame 2020 avec une nouvelle opération de croissance

externe. Implantée à Escurrolles (03), la société Allier Volailles vient en effet renforcer depuis quelques jours le pôle volailles du fonds d'investissement contrôlé par Hervé Kratiroff et Éric Versini. Désormais, 32 % du chiffre d'affaires total de Solexia sont générés par les activités volailles des sociétés Vey, Sedivol et Allier Volailles.

« Cette dernière constitue notre plus grosse acquisition, précise Eric Versini. Elle nous permet de doubler le poids de notre pôle volailles, qui représente aujourd'hui 27,6 M€ de chiffre d'affaires. » Solexia

devient dans le même temps un acteur de référence dans la filière volailles d'Auvergne, en se positionnant sur des produits la plupart du temps labellisés. C'est encore le cas avec Allier Volailles, qui propose une offre unique de poulets du Bourbonnais.

Créée en 1961 sous sa forme actuelle, l'entreprise, gérée jusque-là par la famille Simonet emploie 78 personnes pour un chiffre d'affaires qui s'est établi à 14,2 M€ en 2019. Spécialisée dans l'abattage, la découpe et l'élaboration de plats et produits à base de volailles, elle travaille avec une clientèle composée majoritairement de bouchers et traiteurs (48 %). Mais elle est également présente dans les grandes et moyennes surfaces (24 %), chez des grossistes (13 %), dans la restauration collective (11 %)...

Porté par cette acquisition, le pôle agroalimentaire de Solexia, qui comprend également des salaisons (Salaisons du Val d'Allier, Maison Chillet), des jus de fruits (Bissardon) et le Graton lyonnais,

totalise aujourd'hui 75 % du chiffre d'affaires du groupe. Encore très peu présent à l'international, Solexia dispose de réelles possibilités de croissance sur ce terrain de jeu. « C'est encore embryonnaire, mais cela représente réellement un axe de développement, notamment pour les salaisons, car cela permet de répartir notre risque business, confirme Hervé Kratiroff. En revanche, ce n'est pas envisageable pour les volailles, car les DLC sont trop courtes. »

Pour l'heure, les Salaisons du Val d'Allier, qui représentent un peu plus de 16 M€ de chiffre d'affaires, réalisent moins de 15 % à l'export, en direction de la Belgique, des Pays-Bas, de la République Tchèque et de l'Allemagne. La Maison Chillet est encore moins présente, avec seulement 6 % en dehors de l'Hexagone, en Belgique et en Grande-Bretagne. « Nous avons engagé une démarche active sur ce sujet,

■ Jacques Donnay

HERVÉ KRATIROFF, PRÉSIDENT DE SOLEXIA : « UN MODÈLE DE CROISSANCE RAISONNÉE »

Que représente le groupe Solexia aujourd'hui ?

C'est un groupe régional, composé de 10 PME et TPE positionnées sur des marchés de niches, avec une très forte culture d'entreprise. Ces sociétés sont regroupées au sein de trois pôles : agroalimentaire, arts de la table, gastronomie et vins. Seule exception à la règle, la société RMP Caraïbes qui est spécialisée dans le transport de marchandises entre Saint-Martin et Saint-Barthélemy. Au total, ces 10 entreprises réalisent 86,7 M€ de chiffre d'affaires et emploient 374 personnes.

L'avenir du groupe passera-t-il par un nouveau renforcement du pôle volailles ou plutôt par l'ouverture de nouveaux terrains de jeux ?

Tout dépendra des opportunités qui se présenteront. Nous ne sommes pas opposés au renforcement de notre pôle volailles, mais nous ne rachèterons pas d'entreprise ne correspondant pas à nos critères. Grandir pour grandir n'a jamais été notre ambition. Nous n'avons pas vocation à reprendre une entreprise par an, dans le seul but d'afficher un chiffre d'affaires en croissance exponentielle. Notre

modèle repose sur une croissance raisonnée, saine et solide.

Quels sont ces critères sur lesquels vous ne dérogez pas ?

Nous ne rachetons que des entreprises rentables, installées au maximum à 2h30 de Lyon en voiture, avec un chiffre d'affaires compris entre 4 et 16 M€ et pas plus de 60 salariés. Nous aurions la capacité financière pour reprendre des entreprises de plus grande taille. Mais en intégrant des sociétés réalisant 30 M€ de chiffre d'affaires avec une centaine de collaborateurs, nous déséquilibrerions totalement notre modèle. Et nous n'y tenons pas.

