

## Solexia reprend goût à la viande

Après l'acquisition d'un domaine viticole et d'un glacier et le lancement d'une activité hôtelière, le groupe diversifié se remet à table avec l'acquisition de boyauderies et d'une boucherie en Aura qui contribuent à lui faire atteindre les 160 M€ de chiffre d'affaires.



Boyauderie des Savoie

4

Powered by CFNEWS TEAMTECH

« Je n'avais pas prévu d'acquérir quatre sociétés cette année, lâche **Hervé Kratiroff**, président de **Solexia**. Mais presque toutes nos LOI ont été acceptées et... nos équipes nous poussent en ce sens ! » De fait, le fonds d'investissement entrepreneurial qui a mis, cet été, son nez dans les glaces avec Renzo, l'Artisan Glacier, affirme une nouvelle fois son attrait pour les produits carnés. Constitué sur la base de premières acquisitions dans les salaisons puis la volaille, Solexia reprend

coup sur coup les **Boyauderies de Savoie & Panier** ainsi que la boucherie-charcuterie et traiteur **Maison Bayle** . Soit plus de 30 M€ de chiffre d'affaires supplémentaires embarqués par le groupe.

## Expertise rare



Hervé Kratiroff, Solexia

Boyauderie des Savoie (Savoie) et Boyauderie Panier (Rhône) sont de (vieilles) entreprises familiales (créées en 1966 et 1958) qui se sont adaptées aux contraintes de coût pour répondre aux besoins de leur clients commerçants de salaison basés en Auvergne Rhône-Alpes. La première a racheté la seconde il y a deux ans et l'ensemble, piloté et détenu jusqu'alors par Christophe Caen , enregistre un chiffre d'affaires consolidé de quelque **25 M€ de chiffre d'affaires (et 11% de marge d'Ebitda)** . Solexia se dote ainsi de moyens pour remonter la chaine de valeur mais ... mais pas seulement. « Surtout, avec Boyauderie des Savoie & Panier chez qui nous sommes clients depuis plus de vingt ans, nous reprenons une société comme il n'y en a plus beaucoup en France, qui maîtrise sa chaine de production à l'étranger puisqu'il n'y a plus d'opérateurs dans l'Hexagone. » La boyauderie, qui achète des ventres de porc (60 % des volumes) en Espagne et dans les pays de l'Est, confie leur dégraissage-raclage -calibrage-métrage au portugais Tripas Pupos dont elle est actionnaire et qui travaille à 100 % pour elle, ainsi qu'à son partenaire marocain. Les ventres de mouton (30 % des volumes) sont, eux, achetés en Australie et en Nouvelle-Zélande pour être préparés par des sous-traitants turcs ou japonais (pour la Chine). « C'est un métier assez technique au vu de la diversité des spécialités locales, régionales ou nationales auxquelles il faut s'adapter » souligne l'investisseur.

## Goûter au B2B



Eric Versini, Solexia

Installée dans la Vallée du Gier depuis 1972, la Maison Bayle est cédée aujourd'hui par le fils et le petit-fils du fondateur qui créent une société pour abriter leur activité de création de calendriers de l'Avent aux mini-saucissons. Solexia rachète ainsi un périmètre de quelque **8 M€** de chiffre d'affaires réalisés au travers d'une **boutique, d'un camion-magasin présent sur les marchés de la région, mais aussi du site internet de Maison Bayle** (5 % des revenus). Pour la première fois, le groupe met la main sur une entreprise de transformation positionnée B2B. « Nous avons plusieurs entités dans l'agroalimentaire mais, finalement, nous ne connaissons pas nos clients. Maison Bayle sera pour nous un laboratoire d'expérimentation pour préparer l'avenir », envisage **Eric Versini, DG de Solexia** qui étudie en parallèle de renforcer la présence de la boucherie Bayle sur les marchés et de capitaliser sur son site de e-commerce pour diffuser les produits du groupe.

## Derrière les villas, les vignes

Ces acquisitions nourrissent le modèle Solexia qui table sur **160 M€ de revenus cette année avec un Ebitda de l'ordre de 18 M€**. **Détenu à 80 % par Hervé Kratiroff et 20 % par Eric Versini**, le fonds d'investissement entrepreneurial réunit aujourd'hui 16 entreprises dans l'agroalimentaire mais aussi les arts de la table, la restauration, le transport maritime et le tourisme haut-de gamme. Débutée en 2020, cette activité qui frôle les 10 M€ de chiffre d'affaires en 2023 repose aujourd'hui sur sept villas et chalets, soit 46 chambres. Toutefois, elle ne constitue pas un axe majeur pour Solexia. « Nous n'avons plus vocation à la développer mais envisageons plutôt de la céder le moment venu pour alléger la dette du groupe et renforcer son patrimoine. Sa cession nous permettrait de financer de nouvelles acquisitions, par exemple dans le vignoble », explique Hervé Kratiroff qui lorgne maintenant les Côtes de Nuits.