

AGROALIMENTAIRE # FUSION-ACQUISITION

Solexia renforce son pôle agroalimentaire avec quatre acquisitions

Par Gilles Cayuela

Publié le 9 décembre 2024 à 10h30

🕒 4 min de lecture

🔖 Ajouter à ma sélection

📤 Partager

Le fonds d'investissement entrepreneurial lyonnais Solexia a bouclé sur le second semestre 2024 quatre nouvelles opérations de croissance externe avec les reprises de Renzo, l'Artisan Glacier en Savoie, les Boyauderies des Savoies et Panier, en Haute-Savoie et dans le Rhône, et la Maison Bayle, dans la Loire. Le groupe compte désormais 16 entreprises en portefeuille pour un total de 160 millions d'euros de chiffre d'affaires.



Le directeur général de Solexia Erlo Versini (à gauche) et le président Hervé Kratinoff, à l'occasion de l'annonce de la reprise en 2023 du domaine viticole de Bourgogne Les Terres de Velle — Photo : Gilles Cayuela

L'année 2024 aura été "un grand millésime" pour Solexia. Le fonds d'investissement entrepreneurial lyonnais - [qui avait en 2023 enrichi sa branche patrimoniale avec la reprise du domaine viticole des Terres de Velle en Bourgogne](#) - s'est attaché à renforcer son pôle agroalimentaire avec quatre nouvelles acquisitions.

Un bond de chiffre d'affaires

Le 1^{er} juillet, le groupe présidé par Hervé Kratiroff a racheté Renzo, l'Artisan Glacier à Viviers-du-Lac en Savoie (10 salariés). Le 16 septembre, Solexia a repris la Boyauderie des Savoie (12 salariés) à Seynod en Haute-Savoie et la Boyauderie Panier (6 salariés) à Montagny dans le Rhône. Enfin, le 21 octobre, c'est la Maison Bayle (60 salariés) à La Grand-Croix, dans la Loire, qui a rejoint le groupe lyonnais. "Ces acquisitions nous ont permis de faire un bond de chiffre d'affaires puisque nous passons de 129,7 millions d'euros en 2023 à 160 millions d'euros en 2024", explique Hervé Kratiroff, qui emploie désormais 596 salariés dans 16 entreprises.

Ces quatre acquisitions réalisées sur le second semestre n'étaient pas vraiment prévues. "Nous n'avons pas vocation à faire plusieurs acquisitions par an car il faut intégrer les entreprises. Et nous les dirigeons de manière opérationnelle puisque nous ne conservons jamais les cédants. Cette année 2024 nous a surpris. Quatre acquisitions, c'est beaucoup mais nous avons les ressources en interne pour le faire et nous ne pouvions pas laisser passer ces belles opportunités", relate le président de Solexia.

Renzo, un potentiel et des synergies avec Bissardon

En quête d'une entreprise à reprendre dans le secteur de la glace - "un secteur en croissance structurellement du fait des évolutions climatiques" -, le fonds d'investissement lyonnais a trouvé le profil idoine avec Renzo, l'Artisan Glacier. "Cette entreprise a un positionnement premium avec des produits très qualitatifs et un savoir-faire reconnu. En termes d'activité, cela reste modeste avec 2 millions d'euros de chiffre d'affaires mais le cédant n'a pas fait de développement commercial. Il y a donc un potentiel de développement à mettre en œuvre", assure Eric Versini, le directeur général de Solexia.

Cette acquisition s'inscrit par ailleurs dans le cadre du développement du pôle fruits du groupe, qui a vu le jour en 2018 avec l'acquisition des Jus de fruits Bissardon, dans la Loire. "Il y a des opportunités de véritables synergies sur la partie sorbet. Renzo achète de la purée de fruits et Bissardon est en capacité de les faire. Il y a aussi des synergies commerciales entre les jus et les glaces", assure Eric Versini.

Un laboratoire pour tester les évolutions du marché

Pour la double acquisition de la Boyauderie des Savoie et de celle de Panier, le directeur général de Solexia assure que l'idée n'était pas de "sourcer et servir nos salaisons mais bien d'acquérir deux belles entreprises avec un savoir-faire différenciant et un modèle économique bien établi, qui offre un terrain de jeu mondial". En 2023, la Boyauderie des Savoies a réalisé 22,7 millions d'euros de chiffre d'affaires tandis que la Boyauderie Panier a, elle, généré 5,2 millions d'euros.

Pour la Maison Bayle, là encore, il s'agit d'une belle opportunité. Une opportunité de faire une entrée remarquée sur le marché du B to C. "L'objectif est de s'inscrire dans la continuité de la famille Bayle mais le rachat de cette belle PME (9,8 M€ de CA) nous offre un contact direct avec les consommateurs et l'opportunité de disposer d'un véritable laboratoire pour tester les évolutions du marché", conclut Hervé Kratiroff.