

Bétontec GRAM SA

«Nous vivons un tournant dans la culture de l'entreprise»

Spécialisée dans la conception et la construction en béton centrifugé, vibré, précontraint pour le génie civil et le bâtiment, l'entreprise Bétontec GRAM SA concentre sa production sur des produits à haute valeur ajoutée pour les secteurs de l'énergie, des télécommunications, des transports et les travaux publics, notamment des colonnes, des mâts, des stations électriques moyenne tension et des cabines basse tension. Interview de l'administrateur délégué Julien Lasserre.

Vous dirigez deux entreprises, Bétontec GRAM SA, à Villeneuve, dans le canton de Fribourg, et Bétontec SAS en France voisine. Pourquoi ce choix de deux sociétés de chaque côté de la frontière ?

L'histoire de LSR Bétons Holding commence en 1999 lorsque mon père, André Lasserre, alors membre de la direction d'Holcim en Suisse, quitte le groupe en rachetant la société Ferrari de Vuillecin en Franche-Comté. De 1999 à 2012 c'est là sa seule participation. En 2011 la direction de la société décide de faire le pas d'un développement stratégique et s'intéresse à une acquisition en Suisse, afin de diminuer le risque de l'euro et de renforcer sa présence en Suisse, où Ferrari exporte déjà 40% de sa pro-

duction. C'est chose faite en avril 2012 avec l'acquisition de Bétontec Gram à Villeneuve-près-Lucens, qui produit une gamme différente de celle de Ferrari, avec laquelle les synergies paraissent intéressantes. En consolidation, c'est un chiffre d'affaires de quelques 15 millions de francs suisses avec un EBIT de 10% qui est ainsi créé.

Concrètement qu'est ce que cela implique de diriger deux entreprises dans deux pays différents ?

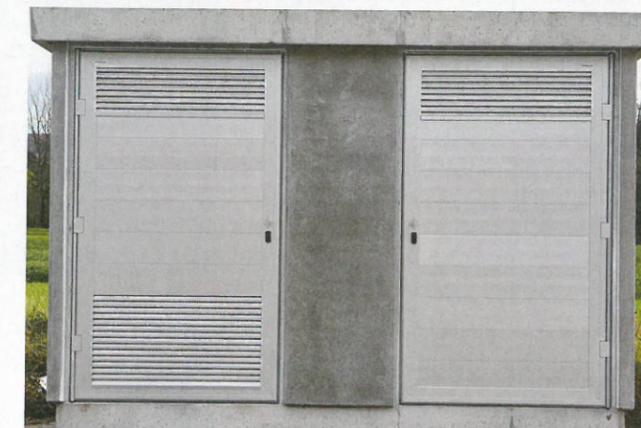
C'est un casse tête pour bien des raisons ! Les deux pays n'ont pas les mêmes lois fiscales, ni les mêmes codes du travail. A titre d'exemple, le code suisse a 10 fois moins de pages que le code français. Je dirige les deux, en roulant les 100 km qui séparent les deux sièges pendant la pause de midi. Au niveau de la culture et des habitudes de travail il y a aussi de grandes différences, y compris dans la manière dont on gère et motive les ressources humaines. Par contre, cette implantation a aussi son lot d'avantage, la crise de 2008 n'a pas eu lieu en même temps en France et en Suisse. Ainsi, si une nouvelle crise survenait, l'une des sociétés pourrait soutenir l'autre.

Quelles sont les synergies entre les deux sociétés ?

Nous avons un bureau d'étude dans chacune des sociétés, avec des compétences spécifiques. Nous faisons régulièrement collaborer les deux équipes au niveau de la conception et des dessins techniques. Ils peuvent ainsi se partager le travail et trouver des solutions, en collaborant les uns avec les autres. Les produits en béton que nous fabriquons sont très différents d'un côté et de l'autre, du coup, les connaissances sont complémentaires. Une autre synergie est la surcharge de travail, elle n'arrive pas en même temps, donc l'une peut se décharger sur l'autre, car nous arrivons à faire ce que l'autre fait.

Quelle est l'histoire de Bétontec GRAM SA ?

L'entreprise existe depuis 30 ans. Elle a subi une faillite retentissante dans la Broye en août 2005, après avoir connu des années de gloires durant lesquelles elle employait jusqu'à 100 personnes. A l'époque, elle fabriquait des poteaux télégraphiques en béton et des piliers à enfoncer dans le sol, un système abandonné aujourd'hui au profit de piliers préfabriqués. L'entreprise n'avait pas réussi à prendre le virage du changement. C'est alors qu'un chimiste de



formation, André Surchat, a décidé de reprendre les actifs de GRAM et le personnel. Il a lancé la production de cabines de transformation qu'il proposait à tous les vendeurs d'énergie, ce qui représente encore aujourd'hui la moitié de notre chiffre d'affaires. GRAM produisait également des poteaux électriques, jusqu'à la fin 2013, destinés aux lignes à haute tension.

Quels sont les changements de stratégie que vous avez prévu, un an après le rachat de l'entreprise ?

Le segment du marché des poteaux électriques ne correspond plus à la demande, sachant que la tendance est aux lignes enterrées. De plus, la concurrence européenne ne nous permet plus de rester compétitif. Les grands vendeurs d'énergie ne font plus appel aux sociétés suisses car leurs prix sont trop élevés. Nous faisons donc le choix d'abandonner la fabrication de ces poteaux et mâts télégraphiques fin 2013, pour nous concentrer sur les cabines. Nous étions assez connu à l'échelle régionale. Notre nouvelle stratégie va avoir une répercussion sur le marché. Nous étions toujours la seconde offre qui permettait de com-

parer les conditions de la première. Désormais, les grands vendeurs d'énergie n'auront plus d'autre choix que d'acheter à l'étranger.

Et vos principaux projets pour ces prochains mois ?

Actuellement nous misons sur trois secteurs, avec trois lignes de produits qui sont disponibles à Villeneuve. Les premiers sont les piliers en béton préfabriqué. Nous sommes un petit acteur de ce marché, dominé par un énorme fabricant en suisse allemande. Mais nous avons l'ambition de nous développer dans ce sens, en augmentant nos capacités de production. Nous devons nous différencier de notre principal concurrent par la rapidité de nos temps de réponse, les délais de livraison et la qualité. Nous voudrions produire un quart de plus l'année prochaine. Les seconds produits concernent les cabines transformatrices, aussi connu sous le nom de buffet selon la taille, destinées à recevoir de la basse ou moyenne tension. La demande est constante à l'échelle régionale. La troisième ligne concerne la revente des produits de notre sœur Bétontec France. Nous avons ouvert un négoce de maté-

riaux.

Tirez-vous un bilan positif de cette première année ?

Absolument. Nous avons depuis 6 mois démarré une métamorphose significative, tant sur notre image que sur notre stratégie. Ces changements furent décidés et initiés par la nouvelle équipe dirigeante mise en place, soit Frédéric Trachsel, directeur opérationnel et logistique et Yasemin Güzelaydin, notre nouvelle comptable. Cette métamorphose va encore se caractériser par des changements spectaculaires d'aspect de notre site de fabrication dans les 6 prochains mois afin de coller au plus près de notre stratégie de développement. Il nous tient à cœur de nous mettre au service de nos clients par la mise sur le marché de produit d'excellente qualité répondant à leurs attentes techniques et commerciale, parfois même les plus exigeantes.

Propos recueillis par Emilie Veillon

Bétontec GRAM SA
1527 Villeneuve-près-Lucens
Tél. 026 668 53 54
mail@betontec.ch
www.betontec.ch

