



Photos © Erco

La crise sanitaire, suivie de la crise inflationniste, n'a pas l'air de freiner la croissance d'Erco qui vise un chiffre d'affaires de plus de 15 M€ en 2022. Son dirigeant Olivier Béguier – par ailleurs président du groupement EuroChef – nous donne des nouvelles de sa société et partage son analyse du marché.

Vers la stabilisation avant une transmission



Olivier Béguier DR

■ Quelles sont les principales évolutions d'Erco sur les cinq dernières années ?

Olivier Béguier : Depuis 5 ans, nous avons développé notre croissance externe, avec Maison Salbreux à La Rochelle (Charente-Maritime) en 2017, puis Alain Laurent aux Sables-d'Olonne (Vendée) en 2019. L'idée était de renforcer notre position dans ces deux départements, mais aussi d'aller chercher un métier qu'on connaissait moins dans les années 2000, à savoir le CHR. Aujourd'hui, nous sommes donc présents sur 3 départements : les Deux-Sèvres, avec notre siège à Niort, la Charente-Maritime et la Vendée. Nous avons beaucoup travaillé sur le commerce, qui est mon cheval de bataille ! Nous avons développé une stratégie commerciale de terrain, de proximité. Pour la partie technique, nous jouons aussi la proximité, il faut pouvoir intervenir au plus vite.

■ Et vous n'avez pas de mal à recruter des techniciens justement ?

O. B. : Depuis la création d'Erco nous travaillons sur la culture d'entreprise et son caractère attractif, nous faisons attention à l'humain. Aujourd'hui, cette culture paye car nous n'avons pas eu beaucoup de manques... Je mentirais si je disais qu'on n'a aucun problème, on a aussi des trous notamment sur le froid. Il nous faudrait un technicien supplémentaire en Charente-Maritime... Mais globalement nous nous en sortons très bien grâce aux filières d'apprentissage, aux

formations en interne... Grâce à EuroChef aussi nous avons réussi à faire monter les gens en compétence. Aujourd'hui il y a 98 personnes dans l'entreprise et nous visons un chiffre d'affaires de 15 à 16 M€ sur 2022.

■ Vous avez donc passé sans difficulté la crise du Covid ?

O. B. : Nous l'avons vécue un peu comme tout le monde, je pense... Passée la grosse baffe que c'était, nous nous sommes remis en question et nous avons continué car il y avait toute la partie collectivité et métiers de bouche qui était sur le pont et avait besoin de nous. Nous avons essayé de nous renouveler pour répondre à de nouveaux besoins et cela a bien fonctionné car nous avons bien passé l'année 2020, nous avons fait une bonne année 2021 et faisons une très bonne année 2022. Jusqu'à début 2022, nous surfions sur une vague car les clients finaux devaient s'équiper de façon à ne pas faire fuir le personnel, avec des matériels réduisant la pénibilité, les TMS, etc. Nous avons travaillé sur ces sujets avec Rational, Hobart, entre autres. Mais depuis quelques mois, la pénurie de matières premières et les prix qui explosent, c'est une autre paire de manches. Nous n'avons pas besoin de cette crise... Nous avons du mal à voir quand et comment les prix vont pouvoir redescendre. Mais nous

Repères

CA 2021 : 14 M€

Objectif CA 2022 : 15 à 16 M€

Effectif : 98 personnes

Siège social : Niort (79)

Part du SAV dans le CA : env. 20%

Part collectivité et commerciale : 65% collectivité – 35% commerciale

Adhérent EuroChef depuis 1998



Siège de la MACIF à Niort (79)

aurons toujours du travail car il reste encore beaucoup de restaurateurs à équiper, d'appels d'offres de collectivités, qui sont obligées d'acheter des appareils plus performants, moins énergivores.

■ Et qu'en est-il de la restauration d'entreprise qui ressort complètement chamboulée de cette crise ?

O. B. : C'est vrai qu'aujourd'hui il y a un véritable effet boomerang du télétravail et il faut faire une révolution. On ne pourra plus avoir de restaurants d'entreprise de type self-service, on imagine d'autres amplitudes, servir des petits-déjeuners, des brunchs, organiser des soirées. Le modèle économique de la cantine d'entreprise n'est plus adapté à la réalité des usages. Là où on faisait 800 repas par jour, on n'en fait plus que 100 avec le télétravail. Et aujourd'hui, le client veut pouvoir manger à n'importe quelle heure, un jour il veut manger chinois, le lendemain italien, le surlendemain pouvoir réchauffer un plat qu'il a préparé à la maison... Pour nous, installateurs, industriels, équipementiers il y a un vrai virage à prendre pour trouver des solutions.

■ Quels sont les axes de développement d'Erco pour les prochaines années ?

O. B. : Nous voulons en priorité stabiliser les résultats que nous avons réussi à atteindre. 15 M€ de chiffre d'affaires pour un périmètre de 1,5 M d'habitants dans 3 départements, c'est une très belle performance ! Et nous aimerions aussi continuer la progression et la croissance externe, j'ai quelques pistes. Enfin, j'ai 54 ans, et donc je prépare à l'horizon 5 ou 6 ans, mon départ et la transmission de l'entreprise. Je réfléchis à comment procéder, en interne, en externe il y a déjà quelques pistes dans les tuyaux là aussi. Et puis nous nous sommes dotés en interne d'une grosse équipe bureau d'études avec une architecte d'intérieur pour travailler sur l'ambiance entre la salle et la cuisine. Cela nous permet de développer le marché CHR et de mieux accompagner les clients dans leur démarche.

■ Vous avez aussi la casquette de président du groupement EuroChef, avec un nouveau mandat de 3 ans. De ce point de vue là, comment se porte le marché des installateurs ?

O. B. : Le marché a super bien tenu le choc de la crise et on a tous surfé sur la vague à des niveaux différents. La profession se porte plutôt bien, même si les fluctuations de prix commencent à mettre les installateurs dans une position délicate. C'est la seule grosse problématique actuelle d'ailleurs... D'un côté, les fournisseurs ont des coûts qui augmentent, qui

Références récentes

Restauration Collective :

- Restaurant Scolaire du Lycée St Gilles Croix de Vie (85)
- Création d'un restaurant d'entreprise à la MAIF de Niort (79)
- Réhabilitation du restaurant de la maison de retraite de Benet (85)
- Construction d'un pôle transformation à Saujon (17)
- Réhabilitation du siège de la MACIF à Niort (79)

Restauration Commerciale :

- Le Restaurant « Les Planches » (79)
- Création d'un restaurant « JAZ » à Niort (79)
- Construction d'un Promocash à Aiffres (79)
- Le restaurant « O'Parloir » à St-Martin-de-Ré (17)

fluctuent, et de l'autre, le client final râle car il ne peut pas payer plus cher. Nous au milieu, nous avons l'impression d'être la tranche de jambon : on se fait croquer et on ne peut rien faire ni rien dire. Sur le marché privé, nous avons quelques moyens de négociation, mais sur les appels d'offres publics, c'est très compliqué. On sent d'ailleurs que ça commence à se tendre dans la profession à ce sujet.

■ On entend aussi quelques industriels estimer que le modèle de groupement d'installateurs est voué à disparaître ou du moins, à largement se réformer. Qu'en pensez-vous ?

O. B. : Je ne parle qu'au nom d'EuroChef, mais nous n'avons pas un modèle économique type grande distribution, notre modèle est gagnant-gagnant et je ne vois pas un seul industriel qui est chez nous qui aurait des raisons de vouloir en partir ! Pour moi il est primordial de pouvoir échanger et compter les uns sur les autres, acheter ensemble. Je suis complètement convaincu par ce modèle et nous essayons de faire un partenariat avec les industriels. D'ailleurs, quand nous avons eu le sujet des augmentations de prix, malgré la signature de contrats avec des prérequis, nous avons accepté de les modifier.

■ Et quels sont les objectifs d'EuroChef sur la durée de votre mandat ?

O. B. : Faire perdurer la structure qui a bien évolué ! À mon arrivée nous faisons 2 M€ de chiffre d'affaires, aujourd'hui nous en sommes à 25 M€ ! Nous avons un cap à maintenir et des marchés importants. Nous avons aussi un gros chantier sur la transmission du métier : nous cherchons à parrainer de jeunes éventuels repreneurs d'entreprises pour assurer la continuité et accompagner les reprises de sociétés.

● PROPOS RECUEILLIS PAR EVA GOMEZ