

INTERVIEW

Groupe ADOA,

Un tissu de PME au service de l'humain et de l'essor des territoires

PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANIE BUITEKANT



Patrick Brunet (à gauche) et Hervé Lescure (à droite) poursuivent leurs objectifs de croissance externe pour le Groupe ADOA. © Groupe ADOA

En 2014, Patrick Brunet reprend, avec son ami Hervé LESCURE, rencontré sur les bancs de la même école de commerce, une entreprise spécialisée dans les automatismes et les fermetures industrielles. Un challenge reposant sur une complémentarité de compétences et sur une stratégie de croissance externe. Objectif pour 2020 : générer 20 millions d'euros avec, pour moteur, l'envie de faire progresser des PME issues du même écosystème et dans un périmètre géographique réaliste. Rencontre avec cet entrepreneur investi de convictions résolument humaines.

L'Echo de la baie : Quel a été votre parcours avant d'accéder à la direction partagée de la holding ADOA ?

PATRICK BRUNET : J'ai toujours été attiré par l'univers de l'économie, de la gestion, du marketing... Après trois ans passés en école de commerce (IFAG Paris), j'accepte mon premier challenge en devenant technico-commercial au sein du Groupe Legrand. Une expérience de trois ans très enrichissante. Puis, j'enchaîne

avec un poste de chef de produits chez l'équipementier automobile Magneti Marelli. Mais c'est le Groupe Philips qui, trois ans après, me donne l'opportunité d'exercer mes compétences dans un environnement international, où j'ai occupé jusqu'en 2001, les fonctions de commercial Grands Comptes au sein de la division "Composants". Cette mission m'entraînait à côtoyer régulièrement des clients étrangers dans le domaine de la sous-traitance électronique, dont le groupe américain Flextronics. Et, en 2001, lorsque ce dernier rachète une usine du Groupe Alcatel à Laval, en Mayenne, on me propose de rejoindre le Groupe. Suivent alors douze années au sein de cette entreprise multinationale, où j'enchaîne différentes missions, comme celle de directeur d'usine (Laval) ou responsable de business units. Puis, en avril 2013, je décide de réaliser mon rêve et de me lancer dans l'entrepreneuriat. Mon ambition : constituer un groupe de PME, au sein d'un même écosystème, qui soient complémentaires dans leurs produits et leur situation géographique. Je téléphone à Hervé Lescure, ami et entrepreneur depuis quelques années. Et malgré le risque inhérent au fait de s'associer à un ami, nous nous lançons.

L'Echo de la baie : Concrètement, que faites-vous ?

P. BRUNET : Parmi la dizaine de projets étudiés, un retient notre attention : Automatismes Distribution de l'Ouest. Basée à Pontivy, cette entreprise est spécialisée dans l'installation et la maintenance de tous les systèmes permettant de fermer un site industriel et de le protéger. En décembre 2013, nous en devenons officiellement repreneurs et, en janvier 2014, nous en prenons les rênes. A partir de cette première acquisition, nous définissons notre stratégie : fédérer des PME présentant des similitudes en termes d'activités, de services et de compétences, et peu distantes les unes des autres. Les petites et moyennes entreprises, souvent fragilisées, peuvent ainsi trouver un cadre propice à leur développement, générant ainsi une attractivité territoriale majeure.

L'Echo de la baie : Sur quoi repose votre stratégie de développement ?

P. BRUNET : Cette entreprise réalise

70% de son chiffre d'affaires auprès de clients professionnels et elle déploie également son activité auprès de particuliers, notamment dans la vente et l'installation de portes de garage, portails et automatismes. Nous décidons donc de créer deux pôles : un pôle tertiaire, industriel et collectif, et un pôle "habitat", dédié aux particuliers. Car même si ces deux marchés présentent des similitudes, la façon d'aborder les cibles diffère. Le deuxième axe de notre stratégie repose sur la verticalisation de notre offre de produits et de services. Nous décidons ainsi, au sein de ces deux pôles, d'offrir la gamme la plus importante de fermetures. Pour les industriels : plus de portails industriels, de barrières levantes, de portes sectionnelles... Pour l'habitat : la fermeture au sens large, avec portes d'entrée, de garage, de portails, fenêtres, jusqu'à la véranda et l'extension. Tous nos produits sont enfin pilotés par la domotique ou gérés par du contrôle d'accès. Troisième axe : l'intégration de compétences techniques. Nous choisissons de maîtriser les processus de fabrication des menuiseries

extérieures et des vérandas, la pose et la maintenance de l'ensemble des systèmes que nous vendons. Enfin, dernier axe : le maillage géographique. Pour les clients professionnels et les particuliers, la proximité géographique est un critère important. Nous décidons donc de créer, grâce à des achats successifs, un axe Pontivy, Rennes, Laval, Le Mans et Nantes.

L'Echo de la baie : Votre stratégie de rachats commence donc ?

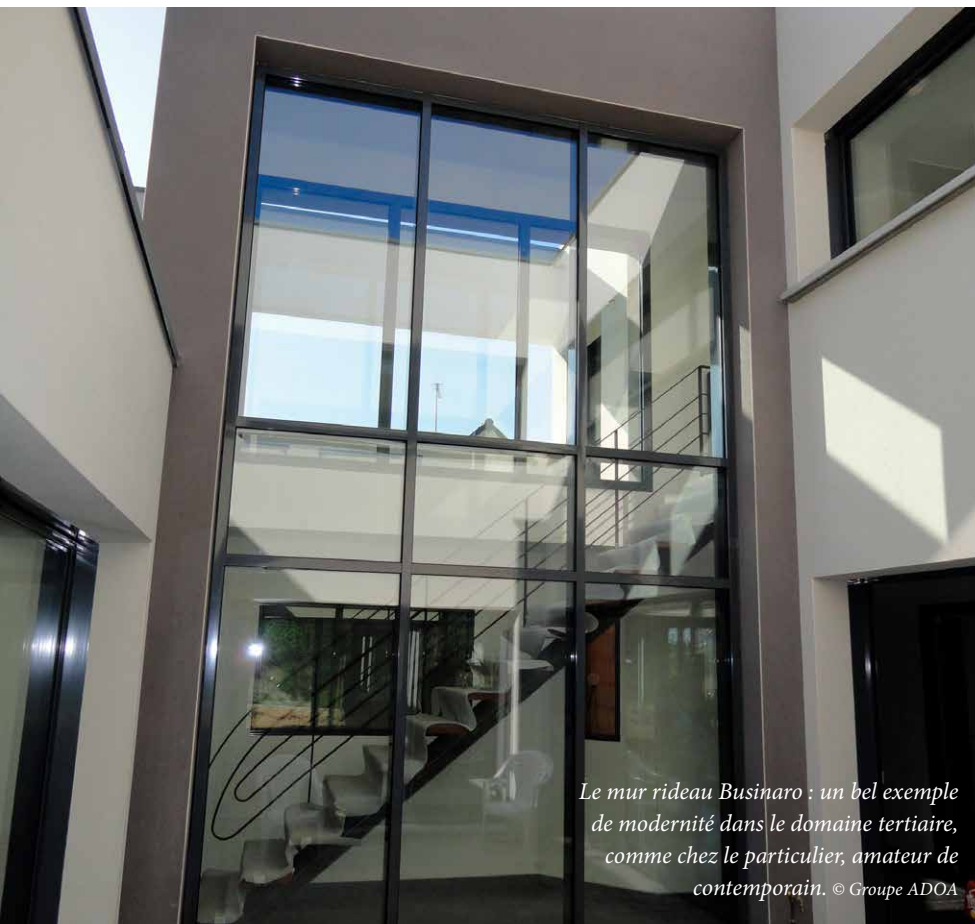
P. BRUNET : Effectivement. Ces quatre dernières années, nous avons racheté huit PME, ce qui nous permet de consolider réellement nos deux pôles :

- Le pôle Habitat constitué de l'entreprise Gérard à Laval,
- Vérandas du Maine au Mans.
- l'entreprise Lesage au Mans également,
- Automatic System à Laval,
- Businaro Aluminium à Etelles, près de Rennes.
- et les Fermetures de La Loire à Nantes qui rejoignent ainsi ADO et Ouest Automatisation au sein du pôle industriel.

Concrètement, chaque pôle représentera sur 2018 un chiffre d'affaires de 7,5 millions d'euros, soit un groupe consolidé de près de 15 millions d'euros, avec près de 90 personnes, toutes structures confondues. Point important, chaque entreprise conserve sa propre identité et bénéficie des synergies du Groupe.

L'Echo de la baie : Quels sont pour vous les atouts majeurs du secteur du bâtiment ?

P. BRUNET : Aujourd'hui, l'électronique arrive à vitesse grand V dans le bâtiment. Une fenêtre n'est plus une menuiserie, par exemple, mais une solution totalement intégrée au bâtiment, et pilotable à distance, depuis nos smartphones ou tablettes. La digitalisation de notre industrie est déjà une réalité, mais nous n'en sommes qu'au début. Ces dix prochaines années vont être révolutionnaires dans le secteur du bâtiment et nous entendons être totalement partie prenante dans cette aventure qui nous passionne véritablement.



Le mur rideau Businaro : un bel exemple de modernité dans le domaine tertiaire, comme chez le particulier, amateur de contemporain. © Groupe ADOA