

PORTRAIT

Roland Besnard : “La politique des petits pas... plutôt que celle des gros bras !”

TEXTE : STÉPHANIE BUITEKANT



*Roland Besnard, Président Directeur Général
du Groupe Bouyer-Leroux © Groupe Bouyer-Leroux*

Président Directeur Général du Groupe Bouyer-Leroux, Roland Besnard insuffle à l'ensemble des sociétés qui le composent une véritable “dynamique/signature”, savant dosage, de mise en confiance et de partage de volonté d'entreprendre, d'esprit d'innovation et d'écoute pour libérer les énergies afin de dépasser les inhibitions et tirer le meilleur de chacun. Une méthode, qui, à en croire la progression de plus de 25% du Groupe, cette année encore, a de quoi faire des envieux ! Rencontre avec un chef d'orchestre qui dirige ses équipes sur un rythme allegro... ma non troppo !

Pouvez-vous nous résumer votre parcours avant de prendre la Direction de Bouyer-Leroux ?

Après des débuts de carrière dans l'industrie des matériaux de construction, dans le management de business unit chez ETEX puis IMETAL, je suis resté quatre ans chez Saint-Gobain en tant que Directeur de l'activité de distribution de Point P, en

région Pays de la Loire. Une expérience extrêmement enrichissante qui m'a permis de découvrir l'univers de la distribution des matériaux et de diriger une activité multisite regroupant 1200 salariés, une centaine de points de vente, trois plateformes logistiques, ainsi qu'une activité de production de fermettes. Après ces quatre années passées chez Point P, je suis sollicité par le Président de Nicoll qui m'en propose

la Direction Générale. Je rejoins donc le Groupe en 2000 et y reste huit ans. Huit ans durant lesquels je développe les filiales en France et en Europe d'une manière, certes personnelle, mais qui repose sur une stratégie globale éprouvée : partage d'une vision, d'une ambition et de valeurs, renforcement du marketing, de la R&D, du contrôle de gestion, ainsi qu'un effort accru sur l'amélioration continue. L'objectif est alors clair : l'optimisation de la valeur ajoutée de l'offre et le développement de l'activité à l'exportation. Objectif atteint grâce aussi à la mobilisation constante des équipes et la proximité avec les clients, le terrain, les collaborateurs... Puis, vient l'année 2009. Alors que j'allais évoluer au sein d'ALIXIS en tant que Directeur Europe, membre du Comité Exécutif, j'accepte la proposition de Georges-Marie Leroux qui souhaite me confier la Direction Générale du Groupe. A travers ce choix, je réaffirme ma motivation première : prendre plus de responsabilité et développer une entreprise au plus près des hommes qui la composent. Bouyer-Leroux affiche de belles valeurs, une excellente rentabilité et une structure de bilan très solide... Bye bye Bruxelles et New-York où j'étais en formation, bonjour La Séguinière ! Un choix que je n'ai jamais regretté.

Au regard du grand dynamisme de Bouyer-Leroux, avez-vous une "recette inratable" pour mener les organisations au succès ?

Connaissez-vous l'image de l'églantier ? Quand on veut cultiver les roses, il faut d'abord trouver un bel églantier en forêt. Il doit produire une sève de qualité, en grande quantité. En rejoignant Bouyer-Leroux, j'ai trouvé un bel églantier ! La qualité de sa sève, ce sont ses fondamentaux, ses principes régisseurs. L'abondance de celle-ci, c'est son cash-flow. Le Groupe et l'ensemble de ses sociétés, grâce à leur rentabilité, leur situation bilantielle, me permettent de développer cette belle PMI. J'ai appliqué cette « recette/signature » comprenant vision, esprit entrepreneurial, marketing, R&D, gestion et amélioration continue. Une formule qui nous a permis de poursuivre une stratégie de croissance externe. Progressivement, nous avons

acquis IMERYS Structure, et nous avons ainsi atteint une taille critique, qui nous a amené à développer notre expertise, notamment dans le domaine de la brique en terre cuite, où nous sommes aujourd'hui le numéro un français. Puis, à partir de l'autre bel églantier qu'est SPPF j'ai fait l'acquisition de FLO, dont la greffe a réussi et qui depuis a plus que doublé sa taille. Le hasard a également voulu que je rencontre Monsieur Tryba alors qu'il cherchait à vendre SOPROFEN. Nous nous en sommes alors portés acquéreurs et avons autonomisé la structure en constituant une très belle équipe en laquelle je crois beaucoup. J'accorde également une importance fondamentale au maintien de la relation humaine et à la confiance. Deux fois par an, je rends visite à l'ensemble des sites industriels du Groupe. Je définis et contrôle quelques grandes orientations avec les directeurs de chaque entité, mais laisse les équipes interpréter leur partition et se faire plaisir en menant leurs projets. Toute cette dynamique nous a donné envie d'aller encore plus loin. C'est pourquoi nous venons d'acquérir le 20 mai dernier le Groupe Maine. Une acquisition stratégique qui va nous permettre d'enrichir nos gammes pour notre métier des fermetures pour l'habitat, mais aussi de disposer d'un second site d'extrusion thermoplastique. Avec cette acquisition, nous développerons aussi clairement notre expertise sur le métier de l'extrusion ainsi que notre offre de fermetures pour l'habitat. Enfin, nous avons procédé à d'autres acquisitions dans le béton, le parquet d'origine France avec toujours cette même idée de proposer à nos clients une offre dédiée à la conception d'un habitat sain et économe en énergie.

Quels sont vos projets à moyen terme ?

A travers ces différentes acquisitions, mon objectif majeur se résume en un mot : équilibre. Équilibre au niveau des activités (neuf et rénovation), équilibre entre les métiers et nos typologies de clients, équilibre entre nos activités en France et à l'étranger grâce au rachat de SOPROFEN qui nous permet de nous ouvrir aux marchés belge et néerlandais. Nous sommes

également en train de développer une stratégie de conquête des marchés américains, anglais et « hors Europe ». A travers cette recherche d'équilibre, nous voulons construire un projet de développement durable et équilibré du Groupe. Nous ne souhaitons pas faire de la croissance qui soit un coup d'éclat, mais au contraire agir ou avancer étape par étape, privilégier la « politique des petits pas » plutôt que celle des « gros bras » ! Nous avançons vite, certes, mais nous sommes un groupe entièrement indépendant et nous nous devons de bien gérer les risques.

Enfin, au-delà du développement, quelle volonté vous anime au quotidien ?

En tant qu'industriel spécialisé, entre autres, dans la fabrication de briques en terre cuite, nous plaçons la protection de l'environnement au cœur de nos préoccupations. Dans ce contexte, je souhaitais réaffirmer notre engagement plein et entier dans la transition énergétique. Ainsi, en regard de la RE 2020, nous avons recruté des profils de haut niveau, comme un Directeur Énergie et Environnement, un Docteur en Génie Thermique, ainsi qu'un Directeur Organisation et Systèmes d'Information pour l'ensemble des sociétés du Groupe. Parallèlement à cela, nous nous engageons dans une démarche à long terme visant à développer de nouveaux matériaux de construction et solutions éco-performantes, pour apporter notre rime au monde de l'habitat durable, respectueux de l'environnement et des hommes.