

Ces entreprises qui incarnent notre patrimoine

Alors que se tiennent, ce week-end, les Journées du patrimoine dédiées à la relation entre patrimoine et création, «L'Usine Nouvelle» dresse le portrait de 21 entreprises familiales et plus que centenaires, qui démontrent, au fil des ans, leur grande capacité d'adaptation.

PASCAL BASTIEN POUR «L'U.N.»

Les 20 et 21 septembre

Cette 25^e édition des Journées européennes du patrimoine permettra de découvrir plus de 15 000 sites publics ou privés, ouverts exceptionnellement ou proposant des animations particulières. En Europe, 49 pays y participent.

Pour disposer du programme dans votre région [HTTP://JOURNEES-DUPATRIMOINE.CULTURE.FR](http://JOURNEES-DUPATRIMOINE.CULTURE.FR)

Elles sont un bon millier, mais leur nombre ne doit pas tromper. Ce ne sont pas des entreprises tout à fait comme les autres.

Rendez-vous compte : certaines d'entre elles sont dans la même famille depuis plus de dix générations ! Toutes ces PME familiales, souvent plus que centenaires, ont réussi à traverser conflits et crises économiques avec une capacité d'adaptation tout à fait étonnante. « Ces entreprises incarnent notre patrimoine économique », assure Bruno Bizalion. A la tête du cabinet de conseil en stratégie BM&S, spécialisé dans les marchés de niches, Bruno Bizalion a mis en évidence les caractéristiques de ces PME trop souvent méconnues, et en premier lieu leur remarquable capacité à intégrer les évolutions techniques et commerciales.

« Près de 80 % de ces entreprises ont changé d'activité depuis leur créa-

tion », observe-t-il. Les clients et/ou les approvisionnements en matières premières ont pu les contraindre à évoluer. Mais pas seulement. « Pour 45 % d'entre elles, l'évolution technique les a conduit à changer de métier, précise Bruno Bizalion. Pour 20 %, ce changement est intervenu suite à une acquisition. »

Cette capacité à intégrer les mutations techniques et commerciales facilite leur transmission. Dans plus de 40 % d'entre elles, il y a quand même eu des problèmes de cession. Le désintéressement financier d'une

branche familiale, la création d'un holding, parfois la scission des activités, voire le recours à un partenaire financier extérieur ont permis d'y faire face.

Autre particularité : chaque génération reste en moyenne vingt-sept ans aux commandes... Faut-il s'en étonner ? Plus des deux tiers de ces PME pas comme les autres choisissent d'exploiter et de mettre en valeur leur ancienneté, synonyme de qualité et de savoir-faire. ▀

DOSSIER COORDONNÉ
PAR PASCAL GATEAUD



« Ces entreprises savent intégrer de façon raisonnée l'évolution de leur environnement »

Bruno Bizalion

Directeur du cabinet de conseil en stratégie BM & S



PASCAL BASTIEN POUR «L'U.N.»

Quiri dans le froid depuis 132 ans

Le grand livre comptable exposé dans une vitrine de la Société des usines Quiri et Cie, à Schiltigheim (Bas-Rhin), date de l'exercice 1885. Mais l'entreprise est plus vieille encore. Sa naissance officielle remonte à 1876. Et avant cela, c'était déjà une malterie familiale. «L'histoire de Quiri épouse celle de l'Alsace. L'entreprise a connu trois conflits et a changé quatre fois de nationalité», relate l'actuel PDG, Fabrice Urban, 42 ans, représentant la sixième génération de la famille fondatrice, qui détient toujours 100 % du capital. Pourtant, assure-t-il, «on ne cherche pas à mettre en valeur ce côté historique, parce qu'on fait du high-tech. En revanche, il y a un état d'esprit qui perdure». Celui de l'évolution permanente. De la malterie des débuts, Quiri s'est orienté vers les machines pour brasseries, puis vers le froid

industriel. En 1992, cette activité est vendue à une filiale de Suez. La famille de Fabrice Urban décide de développer l'entreprise dans le secteur des biens d'équipement, en s'appuyant sur l'hydraulique et les échangeurs thermiques. «Il y avait une volonté de se recentrer sur une activité compatible avec un actionariat familial», explique le PDG.

A cette époque, Quiri pèse 8 millions d'euros de chiffre d'affaires pour une centaine de salariés. La PME a pris de l'envergure depuis : 130 personnes en 2007 et 16,3 millions de chiffre d'affaires, dont la moitié à l'exportation. Quiri Hydromécanique fournit de l'outillage hydraulique standard ou sur demande, des vérins, des amortisseurs aux grands groupes de l'automobile, de l'aéronautique, de l'énergie. Quiri Echanges thermiques conçoit et fabrique

des échangeurs de chaleur et des appareils à pression pour la chimie, l'industrie pétrolière... «Quiri produit des équipements pour les pays en voie de développement et non l'inverse, comme souvent, souligne Fabrice Urban. La clé, c'est l'expérience et la qualité du personnel. Les actionnaires ont un métier. Ils n'ont pas besoin des revenus du capital pour vivre.» L'entreprise plus que centenaire se porte bien : «On va progresser de 20 % en chiffre d'affaires et on s'attend à la même chose en 2009.» Pour accompagner cette croissance, Quiri déménage progressivement ses activités de Schiltigheim vers son usine plus moderne de Duttlenheim, au sud-ouest de Strasbourg. ■

www.quiri.com

DE NOTRE CORRESPONDANT,
THOMAS CALINON

Suite page 78 ►

De la malterie des débuts, Quiri s'est orienté vers les machines pour brasseries, puis vers le froid industriel. L'entreprise est désormais présente dans les biens d'équipement (ici suspensions hydro-pneumatiques).



Huchez donne l'heure dans toute la France, comme ci-dessus sur la façade d'un hôtel au Plessis-Robinson (Hauts-de-Seine) ou dans les rues de Paris.

Huchez le spécialiste de l'horloge... et du treuil

Voilà cent quatre-vingts ans qu'elles donnent l'heure, et cent cinquante qu'elles sont installées à Ferrières, dans l'Oise. Les horloges Huchez, aux mains de la famille Huchez depuis quatre générations, résistent à l'épreuve du temps ! La PME conçoit, construit, restaure et installe des horloges. Avec des références prestigieuses, comme le remplacement du carillon de la cathédrale de Beauvais, des quatre cadrans de la tour de l'hôtel de ville du Havre ou bien des deux cadrans de 10 mètres de diamètre (record d'Europe) de la gare de Cergy-Pontoise.

À la suite d'un tassement de l'activité horlogère, les Huchez ont décidé, au lendemain de la seconde guerre mondiale, de s'adjoindre un métier connexe... le treuil. « Finalement, un treuil, c'est aussi un châssis, un tambour, un câble et des pignons », résume François Huchez, le directeur général. Une activité complétée par la reprise, en 1978, de Chastagner Location, spécialisé dans la location de matériels de levage pour chantiers. Le groupe réalise un chiffre d'affaire global de 12 millions d'euros avec 86 salariés.

La PME doit sa longévité à de grandes ruptures technologiques, parfaitement négociées. Dans les années 1960, Huchez se met à fabriquer des horloges d'entreprise à aiguilles ou à chiffres, des pointeuses, des horodateurs et des programmeurs. Dans les années 1990, elle conçoit des systèmes informatiques de gestion du temps. Dans les années 2000, elle investit dans la biométrie et le contrôle d'accès. « Nous travaillons toujours le métier du temps, mais les technologies ont évolué », explique François Huchez.

Son grand-père a été l'un des premiers, à partir de 1935, à comprendre l'intérêt de la distribution électrique de l'heure sur courant alternatif. « Mécaniciens au départ, nous avons évolué avec l'électrification, puis avec l'électronique, et enfin avec l'informatique. Aujourd'hui, nous empilons l'ensemble de ces techniques », résume le directeur général. Et demain ? La PME réfléchit à la « distribution du temps vers d'autres produits que les horloges », étant bien entendu que « le temps, c'est toujours de l'information ». ■ www.horloges-huchez.fr ; www.huchez.fr

DE NOTRE CORRESPONDANTE, CLAIRE GARNIER

Mauviel l'alchimiste du cuivre

Des cuisiniers professionnels au grand public ! Créée en 1830 à Villedieu-les-Poêles (Manche), dans la cité du cuivre, Mauviel est devenue la référence pour les ustensiles de cuisine. La société équipe un grand nombre de cuisiniers étoilés dans le monde. Mais avec plus de 1 000 références, cette entreprise familiale offre son savoir-faire à tous les amateurs avertis. « Cet héritage doit servir en permanence à se projeter dans l'avenir, martèle Valérie Le Guern, codirectrice de l'entreprise avec ses deux frères Gilbert et Vincent. Le perpétuer uniquement pour disposer d'une potion marketing ne serait pas digne de ce passé fort qui donne de l'âme à ce que nous faisons depuis cent soixante-dix ans. » Une philosophie qui fait ses preuves depuis sept générations. Lorsque, dans les années 1990, le marché des ustensiles en cuivre pour les cuisiniers professionnels fléchit, Mauviel s'ouvre au grand public, demandeur de produits beaux et fonctionnels. La PME innove en alliant le cuivre à d'autres matériaux, afin d'offrir la plus haute technologie culinaire. Une capacité d'innovation qui lui a valu d'être sollicitée par EdF pour inventer les ustensiles adaptés à la cuisson par induction que l'électricien s'appropriait à lancer. Mauviel propose plusieurs gammes en cuivre, en Inox ou en aluminium, adaptées aux nouveaux modes de cuisson. La PME n'a jamais cédé, comme certains de ses concurrents, aux sirènes de la sous-traitance.

Mauviel réalise 60 % de ses 12,5 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'export, dans une quarantaine de pays. ■ www.mauviel.com

DE NOTRE CORRESPONDANT, PATRICK BOTTOIS



Mauviel équipe les cuisiniers étoilés à travers le monde et a su innover en alliant le cuivre à d'autres matériaux, afin d'offrir la plus haute technologie culinaire.



D.R.

La technologie pyrotechnique associée à l'informatique a ouvert le marché spatial à l'entreprise toulousaine.

Lacroix embarque sa pyrotechnie dans les satellites

Lacroix-Ruggieri ne se contente pas d'être le numéro 1 européen des feux d'artifice. La technologie pyrotechnique associée avec l'informatique a permis de renouveler les bons vieux feux d'artifice de nos fêtes populaires. Ce qui ouvre de nouveaux marchés à la PME toulousaine, notamment dans le spatial. Ces dernières années, Lacroix (535 salariés, 70,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2007) a révolutionné la pyrotechnie dédiée aux satellites. Son mécanisme pour le déploiement des panneaux solaires et des antennes permet d'atténuer les chocs par une libération progressive de la contrainte grâce à la chaleur d'une composition chimique énergétique.

«Ce système, très miniaturisé, a été testé sur le microsatellite Demeter. Il fait l'objet de brevets codéposés avec le Cnes», précise Henri Glimois, le responsable du pôle aérospatial du groupe. Les ingénieurs de Lacroix développent des générations d'initiateurs optopyrotechniques, plus sûrs que les détonateurs historiques électriques, dans le cadre d'un programme labellisé par le pôle de compétitivité Aerospace Valley. Ces initiateurs sont destinés à être embarqués sur les lanceurs et les satellites.

Fumigènes non toxiques, systèmes anti-intrusion, cartouches pour effaroucher les oiseaux sur les aéroports, systèmes de déclenchement d'avalanches, systèmes antigrêle... La liste des applications sorties des bureaux d'études du siège de Muret (Haute-Garonne) s'allonge chaque année. «Nous disposons de près de 500 brevets actifs», précise Roland Encoyand, le directeur de la communication du groupe. Lacroix étudie d'autres applications pour l'aéronautique, la Défense et l'industrie automobile. ▀

www.lacroix-ruggieri.com

DE NOTRE CORRESPONDANTE, MARINA ANGEL

Marit le maillon fort des chaînes françaises

Maintenir pendant des décennies une activité industrielle fortement concurrencée? Qui plus est dans le giron d'une famille française? Pari osé! Pas de quoi effrayer le fabricant de chaînes Marit, dont l'histoire commence à la force des biceps. Saint-Amand-les-Eaux, 1904. Dans cette ville du Nord, c'est le temps des succès industriels: faïence, textile, mais surtout métal pour la «capitale de la chaîne». Un forgeron, Isidore Marit, décide d'y créer sa propre chaînerie. Trois générations plus tard, l'entreprise de 24 salariés a survécu aux assauts de la concurrence et reste entre les mains de la famille. Il a fallu diversifier la production. Chaînes de haute résistance pour la marine, ancres de 50 à 10 000 kg, accessoires pour le levage et les transmissions... Les pièces, qui ne sont pas produites en série, reposent sur la qualité d'un travail d'orfèvre. «Notre savoir-faire centenaire rassure les clients, explique Guy Marit, arrière-petit-fils du fondateur et PDG de l'entreprise. Mais nous devons toujours être à l'affût de la qualité et du marché.» Le ballet des techniques scande l'histoire familiale pour que survive l'entreprise. Les systèmes de soudures électriques introduits par le grand-père après-guerre remplacent le feu et l'enclume. Aujourd'hui, il s'agit d'être attentif aux marchés émergents. Construction navale grippée en France et hausse du prix du pétrole ont conduit la société à développer de nouveaux produits pour l'activité offshore. Au passage, le chiffre d'affaires est passé de 3 à 4 millions d'euros par an à 8 millions l'an dernier. Ces nécessaires adaptations confortent le PDG dans sa volonté d'indépendance, sans en faire une exigence absolue. Guy Marit laisse ses trois enfants «libres de leur choix». Une famille souple et soudée... C'est peut-être le secret de fabrication des chaînes Marit, hautement résistantes. ▀

www.davaine.com

TANGUY PALLAVER

Suite page 80 ►



D.R.

Les pièces fabriquées sur mesure reposent sur la qualité d'un travail d'orfèvre.



Les céramiques d'Emile Henry passent au four, au micro-onde, au congélateur, au lave-vaisselle, ne rayent pas et ne s'ébrèchent pas !

Les plats Emile Henry sont vendus dans le monde entier

Est-ce le secret de sa pérennité? Le fabricant de poterie culinaire Emile Henry a été épargné par les successions difficiles et les diversifications aléatoires. Depuis sa fondation en 1850 à Marcigny (Saône-et-Loire), la PME obéit à un double credo: la qualité et la marque.

Ingénieur de formation, le PDG Jacques Henry a créé au milieu des années 1980 un laboratoire de R&D. C'est là qu'a été développé le procédé de fabrication baptisé le Céradon. Cette céramique très résistante passe au four, au micro-onde, au congélateur, au lave-vaisselle, ne se raye pas et ne s'ébrèche pas! Unique signature des produits de la maison, Emile Henry est le prénom et le nom d'un aïeul respecté. Design épuré et fonctionnel, couleurs vives: les cocottes, les plats et autres sauteuses fabriqués par les 200 salariés se vendent dans le monde entier. La PME réalise 25 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont la moitié à l'étranger.

Emile Henry propose des gammes spécifiques pour les professionnels de la restauration (20% de sa clientèle). Aujourd'hui âgé de 63 ans, Jacques Henry prépare son fils Jean-Baptiste à sa succession. Depuis un an, le jeune homme restructure avec succès le réseau commercial italien... ▀

www.emilehenry.fr

DE NOTRE CORRESPONDANT, DIDIER HUGUE

Graines Loras sèment depuis cinq siècles!

C'est l'une des plus vieilles entreprises françaises, si ce n'est la plus vieille. En 1440, un certain Monsieur Pocolot créé Pocolot Marchand de Lyon, une entreprise de négoce d'étoffes, d'épices et de graines qui prospérera durant trois siècles avant d'être rebaptisée Graines Loras en 1760. Lorsque son dirigeant sera exécuté, en 1789, sa femme reprendra les rênes! A partir de cette époque, la société se spécialise dans les graines d'herbes pour l'agriculture. Aujourd'hui, elle approvisionne les coopératives agricoles, les horticulteurs et paysagistes, ainsi que les animaleries. Loras réalise 4,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec vingt salariés à La Tour-de-Salvagny (Rhône) et une quinzaine dans sa filiale Loras Transpac, spécialisée dans le travail à façon. «Il y a de la place pour de petites sociétés comme la nôtre qui jouent sur la qualité des produits, la réactivité et le sens du service», plaide Florence Loras, sa dirigeante. ▀

www.grainesloras.com

DE NOTRE CORRESPONDANT, MICHEL QUERUEL

Les Toiles du Soleil... levant

Saint-Laurent-de-Cerdans, dans le Vallespir, s'est longtemps enorgueilli d'être la capitale de l'espadrille,

la vraie, avec une toile de coton montée sur des semelles tressées en filasse de chanvre. Ce village des Pyrénées-Orientales a découvert le tissage mécanique en 1860, mais au fil des ans, la concurrence est devenue de plus en plus rude, au point qu'en 1994, la dernière manufacture textile du village était à vendre.

Françoise et Henri Quinta, un couple de Catalans, tombent sous le charme de l'histoire et des lieux: Françoise tient une boutique de décoration à Perpignan, Henri est architecte et dessine des meubles de caractère. Ils ont le coup de foudre pour l'usine, ses vieux métiers à tisser, les milliers d'échantillon de tissus collés sur carton. Ils rachètent l'usine, la rebaptisent Les toiles du Soleil et donnent un coup de jeune aux tissus. Les rayures bayadère sont plus vives, les collections varient année après année. Seule demeure la qualité d'une fabrication à l'ancienne. «Nous avons gardé les vieux métiers, même si cela limite notre production», explique Françoise Quinta. Dès leur première apparition au salon Maison et Objet, à Paris-Nord Villepinte, des Japonais les repèrent. Ils achètent des tissus bruts et en font des produits haut de gamme...

Deux boutiques à Tokyo, bientôt une troisième dans une autre ville japonaise, les magazines de décoration suivent. L'entreprise ouvre une boutique à Paris, le succès est en marche. Les Toiles du Soleil emploient 35 à 40 salariés pour un chiffre d'affaires 2007 de 2,1 millions d'euros. ▀ www.toiles-du-soleil.com

DE NOTRE CORRESPONDANTE, ANNE DEVALLY



Les rayures bayadères vives et les collections renouvelées chaque année ont séduit le Japon où l'entreprise comptera bientôt trois boutiques.



Le verre mécanique (centrifugé, pressé ou soufflé) a amené à l'entreprise des débouchés dans les arts de la table et la décoration.

La Rochère prospère entre deux verres

La Rochère fait cohabiter verre soufflé et verre moulé. Fondée en 1475 par un certain Simon de Thysac, cette verrerie-cristallerie est située dans la région boisée du nord de la Haute-Saône. Sa longévité doit beaucoup à la famille Giraud qui, depuis le début du XX^e siècle, a su marier tradition et progrès. Outre des fabrications artisanales et des rééditions d'objets anciens, La Rochère édite des produits conçus par des designers.

Chaque année, quelque 100 000 visiteurs admirent le ballet des verriers-souffleurs, baptisés cueilleurs, marbreurs, mailloteurs, poseurs ou encore porteurs à l'arche, suivant la nature des tâches qu'ils effectuent. « Ne croyez pas que c'est que du folklore, car certaines de nos pièces ne peuvent être façonnées qu'à la main. Il faut une quinzaine d'années de pratique pour être un bon verrier », explique Antoine Giraud, le président.

Le verre mécanique (centrifugé, pressé ou soufflé) est arrivé dans l'entreprise en 1967, avec des fours accolés aux chaînes de fabrication dessinées par Antoine Giraud. Il a été synonyme de nouveaux débouchés : les arts de la table et la décoration. Avec la clientèle des cafés-hôtels-restaurants, ces deux marchés assurent près de la moitié (44 %) des 17 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel.

L'autre activité de La Rochère, non moins ancestrale, réside dans la production de verre pressé ou soufflé pour le bâtiment : briques, tuiles et pavés de verre. « Nous travaillons beaucoup en recherche-développement pour proposer des produits plus isolants, plus design ou encore plus résistants », assure Cécile Giraud, appelée à succéder à son père, qui flirte avec les 69 ans.

Pour conserver une longueur d'avance sur ses concurrents, La Rochère investit régulièrement dans son outil industriel. Un nouveau four électrique de 40 tonnes est destiné à remplacer un ancien au fioul. Il servira, à compter de l'été prochain à l'ensemble des fabrications mécanisées. L'autre atout du verrier n'est autre que son personnel. Ses 200 salariés entretiennent jalousement une véritable culture d'entreprise. ■

www.larochere.com

DE NOTRE CORRESPONDANT, DIDIER HUGUE

Bernardaud cherche de nouvelles applications pour sa porcelaine

En 1863, la famille Delinières fondait à Limoges (Haute-Vienne) ce qui allait devenir la manufacture Bernardaud. Il faudra attendre 1900, et le rachat des parts et des terrains de la fabrique par Léonard Bernardaud, un ancien apprenti. Depuis, l'entreprise a été transmise de père en fils. Aux commandes depuis 1994, Michel Bernardaud incarne la cinquième génération. « Le facteur chance a joué pour conserver l'entreprise dans le giron familial, assure-t-il. Il a fallu compter aussi sur l'engagement et le degré de motivation de chaque génération sur ce produit qu'est la porcelaine. Le travail de la terre cuite est l'un des plus vieux métiers du monde. »

Bernardaud fait appel à des artistes et des designers. Ce qui permet à l'entreprise de proposer des produits de qualité. « Actuellement, nous recherchons de nouvelles applications dans l'équipement de la maison, les objets de décoration, le luminaire, l'ameublement, les bijoux, précise le PDG. En tant que membre du pôle de compétitivité céramique, nous envisageons une diversification dans les céramiques dites techniques en profitant de notre savoir-faire technologique. » Bernardaud compte lancer de nouveaux produits d'ici à trois ans.

Le porcelainier, qui a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 48 millions d'euros, dont 70 % à l'export, compte 430 salariés. Depuis dix ans, Bernardaud propose un circuit de visite sur les origines de la porcelaine de Limoges. ■

www.bernardaud.fr

DE NOTRE CORRESPONDANTE, CORINNE MÉRIGAUD

RETROUVEZ SUR WWW.USINENOUVELLE.COM

Onze autres PMI à découvrir

- > Pyrenex (Landes), literie, articles de sport
- > Sabatier Ainé et Perrier (Puy-de-Dôme), coutellerie
- > Chocolaterie Cluizel (Eure)
- > Frères Allot (Côtes-d'Armor), meubles
- > Hachette & Driout (Haute-Marne), fonderie
- > Pinet Industrie (Val-d'Oise), serrurerie
- > Loiselet (Eure-et-Loir), fonderie
- > Collinet (Meuse), meubles
- > Brun de Vian Tiran (Vaucluse), textile
- > Lancelin (Emée, Mayenne), cordes et câblages
- > Deschamps (Charente), équipements industriels