

les nuits de l'orientation

saulxures-sur-moselotte (88)

Troisièmes du nom, les Nuits de l'Orientation organisées par les quatre Chambres de commerce et d'industrie de Lorraine viennent à nouveau d'accueillir des milliers de collégiens, lycéens, étudiants en quête de contacts directs avec des chefs d'entreprises ou des salariés aptes à répondre à toutes leurs interrogations.

Coller au plus près de la réalité et des attentes de terrain, tel est l'objectif de ces salons qui se multiplient. Jeudi -autre exemple-, se tiendra à Metz la 2e édition du Forum emploi « Mission First Job », mis sur pied par les écoles d'ingénieurs de la ville et l'Université de Lorraine : 70 entreprises qui recrutent, du grand groupe à la PME, y feront la promotion de leurs activités et y proposeront premiers emplois et stages.

À tous les niveaux, du collège à l'université, les liens tendent à se resserrer avec le monde professionnel afin d'améliorer l'employabilité des jeunes. Mais le chemin est encore long à parcourir et beaucoup de stéréotypes et fausses images à vaincre. Certains secteurs de l'industrie lorraine dont les prévisions d'embauches 2015 visent 8.200 personnes, peinent ainsi toujours à recruter.

Forum « Mission First Job » à CentraleSupélec (Metz-Technopôle) jeudi 12 mars de 10 h à 17 h (entrée gratuite).

M.H.V.

baccarat (54)

Un maillon de la chaîne aéronautique

Baccarat-Précision usine notamment les roues du Rafale.



Depuis deux ans, la société Baccarat-Précision fait partie du groupe AEds. ER-HDT-ARCHIVAGE-DOC

Rachetée en 2013, quelques semaines avant le salon du Bourget, Baccarat-Précision fait partie, depuis, du groupe AEds (Aerospace distribution service).

Spécialisée dans l'industrie aéronautique (95 % de son chiffre d'affaires), AEds vient de se stabiliser en ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire) après avoir absorbé récemment Honeywell Secan (qui fabrique des réservoirs kérosène et des bâches hydrauliques pour l'aéronautique, à Witry-lès-Reims) et Belzane Décolletage (mécanique de précision et visserie aéronautique, société basée sur trois pôles : Conflans-Sainte-Honorine, Bonneville et Solliès-Pont).

Un million d'euros ont été investis afin de moderniser le site de Baccarat et 500 000 euros à Witry-lès-Reims par AEds dont les clients sont Safran, Dassault, Zodiac, Airbus, hélicoptères, Thalès... Le groupe a ainsi tissé un réseau de sociétés complémentaires comptant 154 salariés sur six sites pour un chiffre d'affaires de 28 M€ lui permettant de maîtriser toute la chaîne d'approvisionnement («supply chain»). AEds peut ainsi proposer la fourniture complète de sous-ensembles mécaniques pour l'aéronautique « y compris le stade de la

conception grâce au site de Witry-lès-Reims », fait remarquer Racha Bertolo, directrice générale adjointe du groupe piloté par son époux Jean-Christophe Bertolo et Maurice Laffly.

Approvisionnement en matière première, centrale d'achat, visserie, étanchéité, usinage, chaudronnerie, procédés spéciaux, assemblage... Chacune des sociétés a intégré la chaîne globale en tant que maillon.

À Baccarat (où 4 emplois ont été créés et d'autres sont à pourvoir), on continue à mettre la très haute précision au profit de pièces d'usinage à l'image des roues qui équipent les trains d'atterrissage du Rafale, du Mirage 2000, du Tigre, du Super Puma, du Falcon de l'ATR... Dans le principe de maîtrise de la « supply chain », devenue l'un des points forts du groupe AEds, les pistons de rappel des trains d'atterrissage de quinze modèles d'avions (dont plusieurs Airbus) sont également usinés à Baccarat.

En 2014, l'idée d'associer un savoir-faire de précision à une solide assise financière a amené AEds à ouvrir son capital à trois banques, à hauteur de 37 %.

Jean-Christophe PIGNON

Charpimo traverse le temps

Entreprise familiale fondée en 1979, Charpente Industrialisée de la Moselotte fabrique, transporte et assure la pose. Du clé en mains que l'on retrouve dans le grand Est et en région parisienne.

Sur la zone industrielle qui longe la route départementale, à l'entrée de Saulxures-sur-Moselotte, le bois règne en maître. Au premier coup d'œil, il apparaît que la scierie Germain-Mougenot occupe une grande partie de l'espace. En pénétrant sur le site, on s'aperçoit que Charpimo y a pris également ses aises. Le jeune président de la SAS, Romary Germain, confirme. « On a environ 5.000 m² de bâtiments couverts. » Ajoutez à cela, une aire de stockage en plein air, et vous aurez fait le tour de cet imposant périmètre dédié au bois. Sur lequel, Charpimo tient une place de choix. Entreprise indépendante, Charpimo est néanmoins étroitement liée à Germain-Mougenot. Déjà parce que c'est le papa de Romary qui a créé la société de sciage en 1960. Pour la revendre quel-

ques années plus tard. Ensuite, Charpimo fait partie des gros clients du marchand de bois. L'un a besoin de l'autre, et inversement. Cela étant, le fabricant de charpentes, traditionnelles, ou non, s'est fait un nom tout seul dans le grand Est et en région parisienne auprès des négociants, promoteurs et autres papillonners. Romary Germain, qui a repris le flambeau en 1999, confirme. « On a l'avantage de fabriquer, de transporter et d'assurer la pose. Aujourd'hui, sur les chantiers, on essaie le plus souvent possible de s'associer avec des couvreurs. Pour répondre aux appels d'offres, c'est beaucoup plus simple. »

Un paramètre important, évidemment, mais les clients retiennent en priorité le savoir faire et les compétences de la SAS vosgienne qui traverse le

temps avec une régularité exemplaire dans les résultats.

« On n'a jamais enregistré de perte », confie Romary Germain. Lequel ajoute que 2014 a vraiment été une bonne année avec un chiffre d'affaires en hausse de 14 %. « On a pu travailler douze mois sur douze, sans être perturbé par la météo. » Il ne cache pas que 2015 ne sera pas de la même veine. « Les commandes sont là, mais les intempéries nous causent de sérieux soucis et décalent tout ce que l'on avait prévu. »

Il reste que l'activité ne faiblit pas sur le site de fabrication de Saulxures où les salariés, dans les bureaux, comme dans les ateliers, défendent avec conviction les couleurs de Charpimo. L'un des secrets de la réussite.

Claude GIRARDET

« 35 % de notre chiffre en région parisienne »

Fils et petits fils de scieur et de marchands de bois, Romary Germain, comme son frère d'ailleurs, a suivi la trace familiale. Après être passé par l'ENSTIB (Ecole nationale supérieure des technologies et industries du bois) d'Epinal et une école de gestion à Strasbourg, Romary a pris les commandes de la société Charpimo en 1999, succédant ainsi à sa maman, qui occupait les fonctions de présidente.

Vous rayonnez sur le grand Est, mais aussi sur la région parisienne. Pourquoi Paris et ses environs ?

« On a toujours été présent en Île de France. On est aujourd'hui bien connu et ce sont les gens qui font appel à nous. On a d'ailleurs un chef d'équipe sur place. Plus globalement, on réalise 35 % de notre chiffre d'affaires en région parisienne. Où l'on travaille essentiellement pour des gros programmes immobiliers.

Vous ne travaillez en revanche pas pour les particuliers ?

Généralement, non. On ne peut pas court-circuiter les négociants qui travaillent pour nous. Mais, dans le grand Est, hormis dans les Vosges où la demande de permis de construire a chuté de 50 % en quatre ans, nous faisons beaucoup de pavillons individuels que l'on retrouve dans les lotissements. D'ailleurs, les charpentes ont bien souvent, chacune leur spécificité.

Parlez-nous du Nailweb, ces fameuses poutres en I...

C'est un procédé norvégien dont nous sommes le seul distributeur dans l'Est de la France. Il s'agit d'une alliance de bois et d'acier pour réaliser des poutres, appelées poutre en I servant pour les toitures, les éléments de structure, les planchers ou encore les plafonds. Ces poutres concurrencent fortement le lamellé-collé, beaucoup plus lourd, mais aussi beaucoup plus cher. Ce matériau et le plus souvent utilisé pour la rénovation. »

Propos recueillis par C.I.G.

varize (57)

Laglasse, histoire d'une sortie de redressement judiciaire

Pendant douze ans, la merranderie Laglasse (57) n'a eu qu'un objectif : rembourser ses créanciers. Aujourd'hui, sortie du processus, la merranderie se remet dans une logique d'entreprise en développement.

Penser à sa période de redressement judiciaire procure encore quelques frissons à Jérôme Laglasse, à la tête de l'entreprise familiale éponyme de Varize près de Boulay. L'affaire est pourtant derrière lui, avec zéro dette au compteur. Pourtant, elles furent douloureuses ces années, puisque Laglasse France s'est payé le luxe d'un redressement judiciaire, puis un plan de continuation sur dix ans, tout en lançant de nouveaux produits dans le domaine vinicole pour s'en sortir !

« En 2001, avec mon père, on connaissait la complexité de notre situation. Depuis, la tempête de 99, le marché du bois était déstabilisé, notre stock avait perdu sa valeur et certains de nos clients multipliaient les impayés. Pourtant, on a voulu continuer. Ce fut une erreur », se souvient Jérôme Laglasse. La petite entreprise qui produit chaque année les merrains pour environ 6000 fûts de chêne pour les plus grands viticulteurs était alors au bord de l'asphyxie. « On s'est affaibli au lieu de s'assainir. » Fin octobre 2002, Laglasse est déclaré en cessation de paiement avec une dette de 2,5M€. Le moral est bas mais Jérôme n'est pas du genre à baisser les bras.

« Tout de suite, j'ai voulu montrer notre capacité à poursuivre notre activité. » Plutôt que dissimuler ses difficultés, le gérant a contacté tous ses partenaires, fournisseurs, clients, collectivités... « J'ai dit les choses telles qu'elles étaient. En amont et en aval, tous nous ont suivis. » Motivation, travail, confiance des partenaires, du tribunal. Seize mois de redressement judiciaire, dix ans de plan de continuation, c'est psychologiquement lourd, financièrement dur, mais pas une annuité n'a manqué. « Nous travaillons dans une activité de niche, un milieu où tout le monde connaît tout le monde. Ça aide. » Parallèlement les salariés, inquiets mais fidèles, acceptent de se serrer la ceinture. La famille vend sa forêt de chênes centenaires dans les Vosges et Jérôme attaque l'international pour lancer des produits œnologiques dérivés. Ses staves, pièces de bois, qui selon le degré de torréfaction, apportent un arôme différent au vin : vanille, clou de girofle, caramel, épices... sont en croissance de 30 % chaque année. Ce qui permet même à la société d'embaucher. « 15 salariés en 2001, 20 maintenant ». Sans l'ombre d'un créancier depuis fin 2014, Laglasse recherche de nouveaux

Jérôme Laglasse :
« Nous travaillons dans une activité de niche, un milieu où tout le monde connaît tout le monde. Ça aide. »
Photo archives Pascal BROCARD



partenaires pour ses nouveaux projets : aire de stockage de bois, nouvelle ligne de production. « La communauté de communes de Boulay

nous soutient, la Région s'intéresse à nous. Il nous faut nous réorganiser, réapprendre à parler aux banques, se remettre dans une logique de dévelop-

pement bien différente de notre logique de survie. »

Laurence SCHMITT.

Le Conseil Régional de Lorraine aux côtés des entreprises lorraines

