

en toute sécurité

L'INFORMATION ET L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE LA PROFESSION ■

entreprises en France

Stratégie • Vélizy-Villacoublay (78)

Fichet « de nouveau dans la course »

Racheté à Gunnebo en 2019 par Open Gate Capital après des années de déficit et de pertes de parts de marché, Fichet « *repart aujourd'hui de l'avant* », déclare — chiffres à l'appui — Julien Laforets, son PDG, au cours d'un entretien exclusif accordé à En Toute Sécurité.

« En 2021, nous dégageons une rentabilité opérationnelle d'un peu moins de 10% grâce à une amélioration des processus et une réorganisation plus responsabilisante mais sans plan social », tient à préciser le dirigeant, dont c'est la première interview à la presse de la sécurité depuis sa nomination en juin 2020 (voir ETS n°701). Le groupe, qui emploie 800 collaborateurs, a mis en place un plan de recrutement d'une centaine de personnes. Un plan social avait été mené en 2019 portant sur 10% des effectifs (voir ETS n°676).

« Fichet, qui génère de nouveau de la trésorerie cette année, est de retour dans la course et repart de l'avant en renouant avec la croissance, qui serait de l'ordre de 15% cette année », ajoute-t-il.

« Le groupe s'est repositionné en faisant le choix d'être un constructeur. Jusqu'à présent, nous étions pratiquement les seuls à être à la fois constructeur et intégrateur, ce qui était un frein à la croissance, car les intégrateurs avaient des réticences pour travailler avec nous », explique le dirigeant en ajoutant que l'objectif était de remettre le groupe « en ordre de marche sans casser les prix et en étant davantage à l'écoute du client ».

Les prises de commandes avec les intégrateurs sur les métiers clés devraient tripler



Julien Laforets : « les prises de commandes avec les intégrateurs sur les métiers clés devraient tripler cette année »

cette année par rapport au niveau historique pour dépasser 50% du total, annonce Julien Laforets.

L'amélioration de la productivité dans les unités de production de Baldenheim (Alsace) et Bazancourt (Marne) a été obtenue par une polyvalence des tâches, tandis que des investissements de modernisation seront entamés l'année prochaine.

L'entreprise a été réorganisée en business units : électronique, portes et cloisons, coffres forts et chambres fortes et services. L'export est en cours de restructuration avec une priorité donnée à l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique où des ouvertures de bureaux pourraient avoir lieu.

Projets avancés d'acquisitions

Alors que les banques — cœur de cible historique du groupe — ne sont plus un marché porteur en raison des nombreuses fermetures d'agences, les segments de clientèle ont été affinés autour de deux pôles : le haut risque (OIV, sites Seveso, data centers, ministères, prisons, bases militaires, banques centrales) et le tertiaire (bureaux, enseignes de distribution, ERP, universités, salles de spectacles, etc.).

Les accords de distribution passés avec Gunnebo après le rachat représentent un CA inférieur à 5% du total (voir ETS n°659 et 667).

Les résultats de cette nouvelle stratégie contrastent avec ceux de l'année dernière qui s'étaient soldés par un CA en recul de 25% à 99,7 M€ et des pertes de 15 M€. Pour 2021, l'activité devrait se monter à 110 M€, dont 15 M€ provenant de la Belgique et du Luxembourg. L'objectif est d'atteindre près de 150 M€ en 2023 ou 2024 à périmètre constant ou 200 M€ en intégrant d'éventuelles acquisitions.

« Nous étudions activement plusieurs projets de croissance externe, dans le but de renforcer notre gamme de produits, tant en électronique qu'en sécurité physique, ou pour nous développer davantage à l'international », annonce Julien Laforets en précisant être « dans une phase avancée ».

Les cibles sont des sociétés de quelques M€ à quelques dizaines de M€. ■

3