

## Trois salariés reprennent la société Baudry

À Torfou, un trio de cadres a racheté l'entreprise spécialisée dans l'ameublement et l'enrobage. Baudry, 70 salariés, réalise un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros. Sa force, c'est sa capacité d'innovation.

### Pourquoi ? Comment ?

#### Pourquoi Baudry a un passé industriel original ?

La société, créée en 1971 par Fernand Baudry, est passée des tapons de chaussure aux poignées de meubles. Au début des années 90, l'activité d'éléments enrobés est lancée.

La société Becob, qui détient alors 100 % du capital de Baudry, est rachetée par le groupe Pinault-Printemps-Redoute. En 2001, Baudry est vendue à Gérard Herter. Ce dernier, depuis, a fait valoir ses droits à la retraite. Trois cadres ont repris l'entreprise de Torfou, le 1<sup>er</sup> janvier 2011.

#### Qui sont les repreneurs ?

Yan Le Nevé, 34 ans, actionnaire majoritaire, président de l'entreprise et auparavant responsable technico-commercial, Catherine Pitard, 45 ans, responsable administrative et financière, et Fabrice Guiet, 37 ans, directeur industriel. Ils sont rentrés dans l'entreprise à la fin des années 90 ou au début des années 2000.

« Gérard Herter souhaitait que Baudry reste une entreprise avec un cadre familial, il ne voulait surtout pas vendre à un groupe financier, qui aurait peut-être fini par démanteler la société », souligne Yan Le Nevé. « La prise de risque était importante, rappelle le trio de cadres. Nous n'étions pas des entrepreneurs, simplement des salariés. Il fallait être motivé, l'engagement



Fabrice Guiet, Catherine Pitard et Yan Le Nevé sont les trois cadres qui ont repris la société Baudry, à Torfou.

personnel était énorme, et le challenge important : nous avons une grande responsabilité vis-à-vis des 70 salariés. On a vu tellement de drames liés à la crise. »

#### Pourquoi la société Baudry a choisi l'enrobage ?

Au début des années 90, « l'activité bois baisse, le plastique arrive en force », explique Yan Le Nevé. Gérard Herter développe alors une deuxième usine de 6 000 m<sup>2</sup> dédiée

à cette activité d'enrobage. Elle permet au sous-traitant de diversifier la clientèle. Et de toucher des produits aussi différents que le camping-car, le billard, la literie, les arts de la table, l'agencement, la menuiserie... « L'enrobage a poussé le développement de notre entreprise. »

#### Quelle est la force de la société ?

Baudry est passée de la sous-traitance de capacité à une sous-

traitance de spécialité. « On n'a pas de produits propres, on travaille pour des industriels. Nous sommes là pour accompagner nos clients, pour comprendre leurs attentes, et répondre à leurs besoins en fabriquant des produits innovants. Comme par exemple, associer des matières, des poignées bois avec du cuir, etc. Baudry est force de propositions. »

Christian MEAS.