



entreprise

plan de continuation · vente de carrières · nouveaux partenaires

Rocamat poursuit ses activités et signe des partenariats stratégiques

Claude Gargi

Le feuilleton Rocamat qui tenait en haleine la Profession depuis de longs mois, s'est achevé par la décision du Tribunal de Commerce de Bobigny, d'accepter le plan de redressement par continuation, proposé par la direction de l'entreprise, Pierre Brousse propriétaire et Jean-Louis Marpillat, Président du Directoire.

Dès la mise en redressement judiciaire en novembre 2017, Jean-Louis Marpillat a cherché une solution pour pérenniser l'activité de Rocamat.

Trouver un repreneur global ? un investisseur extérieur au métier ? "Aucune entreprise française de la filière pierre n'avait vraiment les moyens de reprendre Rocamat" explique Jean-Louis Marpillat. "Le repreneur aurait forcément été étranger. L'idée était de valoriser certains actifs de Rocamat, en partenariat avec des carriers qui ont d'autres activités que nous, afin de garder l'accès aux sources de matières."

C'est ainsi que Rocamat a bâti son plan de continuation, en cédant sept carrières, dont quatre en exploitation, en signant trois partenariats stratégiques et en restructurant son activité de transformation sur trois bassins principaux.

Omya dans le Sud et BPE Lecieux dans l'Oise

A la recherche de réserves foncières, Omya, producteur de charges minérales, propriétaire d'une carrière mitoyenne à celle de Rocamat, a racheté la carrière de pierre de Lens, en laissant un droit de forage à Rocamat pour la production de blocs de roche ornementale.

Dans l'Oise, c'est BPE Lecieux, acteur local dans le domaine de la roche ornementale mais aussi des granulats et de l'enfouissement, qui a repris les carrières de Saint-Maximin et Saint-Vaast pour renforcer son potentiel dans tous les domaines. Rocamat gardant une exclusivité de la vente des blocs dimensionnels.

Polycor, un poids lourd aux côtés de Rocamat

Mais le partenariat le plus important signé par Rocamat est incontestablement celui conclu avec l'entreprise canadienne Polycor. Ancienne filiale de l'entreprise française, Polycor s'est depuis considérablement développée dans l'extraction et la transformation du marbre et du granit en



Jean-Louis Marpillat, Président du Directoire de Rocamat et Patrick Pérus Président de Polycor.

Amérique du Nord, au point de devenir un des tous premiers producteurs mondiaux de roche ornementale (cf. encadré).

Patrick Pérus, son président, Français, revendique cette position de leader. "Oui, nous pensons que nous sommes leader mondial depuis deux ans, si on exclut le marché Chinois. Maintenant, ce n'est pas du tout une question d'ego. Pourquoi vouloir le faire ? D'abord la taille dans une entreprise, en général, cela permet d'être plus solide financièrement, plus résilient dans les périodes difficiles, d'avoir le meilleur pool de compétences, une équipe de ventes et marketing présente mondialement et d'attirer les meilleurs talents techniques. L'industrie de la pierre est très fragmentée... trop fragmentée. Alors nous n'existons pas vraiment sur le marché de la construction ou pour les Politiques, par rapport aux grands groupes de la brique, du ciment etc. Il y a un besoin de consolidation. Nous souhaitons être plus fort ensemble, afin de promouvoir la pierre naturelle, le produit le plus beau, le plus durable, le plus écologique... Notre industrie permet aussi de fournir des emplois en milieu rural car c'est là que sont nos carrières, pas en banlieue ou sur des sites Industriels.

Consolidation cela veut dire aussi meilleure santé pour l'Industrie. Je dirai que la majorité des entreprises dans notre Industrie sont fragiles financièrement. Trop de capitaux employés, pas de rentabilité, et sans doute incapables de faire face à la prochaine crise."

Si l'expérience de Rocamat en France démontre



La carrière de pierre de Massangis est passée sous le contrôle Polycor, avec un accord d'exclusivité pour Rocamat, pour la distribution des blocs en France et au Benelux.

qu'il est difficile pour un grand groupe aux activités multiples sur le marché de la pierre de se pérenniser, Patrick Pérus lui estime au contraire que "si être grand n'est pas une assurance tout risque contre des difficultés financières, c'est certain, je peux vous assurer que c'est plus facile de faire face quand on fait 130 millions d'euros de ventes, que lorsqu'on en fait que 10 millions. Les problèmes de Rocamat sont complexes et n'ont rien avoir avec la taille qu'elle a pu avoir. La réalité, c'est que l'on doit, dans notre industrie favoriser la création de grands groupes internationaux qui amènent de l'expertise, de la discipline sur le marché, et des opportunités pour tous. Une consolidation du secteur est nécessaire, tous les autres l'ont fait (agréats, briques, tuiles, etc.). C'est à nous maintenant !"

Polycor a donc racheté quatre carrières que Rocamat exploitait en Bourgogne : Massangis, Rocherons, Saint-Nicolas et Chassagne et pris une part minoritaire dans son capital. Patrick Pérus explique : "vous avez compris que nous avons l'ambition de grandir. Cela veut dire s'implanter à un moment en Europe, qui est aussi gros que notre marché domestique. Mais nous voulons être prudent y aller petit à petit... essayer les plâtres, comme vous dites ici avant d'aller plus loin. Nous connaissions bien Rocamat, les carrières. Culturellement, nous avons des liens forts avec la France car une partie du senior management de Polycor est d'origine française. Nous connaissons bien aussi Jean-Louis Marpillat et nous avons toujours pensé d'ailleurs que son heure viendrait. Même si nous sommes au final un partenaire minoritaire, on aimerait qu'il réussisse et nous allons l'aider du mieux possible".

L'accord signé assure à Rocamat l'exclusivité de la distribution des blocs de ces quatre carrières sur les marchés français et du Benelux, Polycor s'occupant du grand export. Seize carriers de Rocamat sont d'ailleurs aujourd'hui salariés de Polycor.

"Nous voulons d'abord être un fournisseur performant pour Rocamat. Ils sont et seront nos premiers clients", reprend Patrick Pérus. "Ensuite,

espère rapidement atteindre un chiffre d'affaires de 20 à 25 millions d'euros, en continuant à fournir directement de grands chantiers, pour lesquels la force commerciale a été conservée, et à travailler en partenariat avec les entreprises de la filière pour la distribution de blocs, tranches et produits finis. "Finalement, rien ne change vraiment pour nos clients. Nous avons annoncé cette stratégie en 2017, nous allons poursuivre sa mise en œuvre." assure Jean-Louis Marpillat. "En France nous continuerons de nous appuyer sur notre réseau de concessionnaires et sur nos agences commerciales à Lyon, Bordeaux, Caen,

Polycor, leader mondial

Créé en 1987, Polycor exploite aujourd'hui plus de trente carrières de pierre, marbre et de granit au Canada et aux États-Unis. Il intègre les marques Rock of Ages, Swenson Granite Works et Granite Industries of Vermont. Il est également producteur du Vetrazzo, matériau de synthèse fabriqué à base de verre recyclé.

Le groupe dispose également de quinze usines de transformation, neuf magasins de détail, dix bureaux et emploie près de 900 salariés.

Polycor est producteur de blocs, tranches et produits finis pour les marchés du bâtiment public et résidentiel, de la décoration, des aménagements extérieurs urbains et paysagers, de la restauration, des commémoratifs et du funéraire. Le groupe réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 130 millions d'euros. La prise de participation dans Rocamat est pour Polycor, un premier pas posé sur le marché européen, qui sera sûrement suivi par d'autres acquisitions. Patrick Pérus le patron français de Polycor ne cache pas ses ambitions pour son groupe, puisqu'il n'écarte pas l'hypothèse d'une entrée en Bourse afin de consolider ses positions.

nous assurerons la promotion des matériaux en Amérique du Nord qui est notre marché, et dans notre réseau de ventes en Asie et au Moyen Orient".

Pour Rocamat, le partenariat avec un groupe d'une telle dimension est évidemment un atout majeur.

Une restructuration par bassin

Avec une recapitalisation à hauteur de 2,5 millions d'euros par son actionnaire principal (2 millions) et Polycor (500 000 €), et le fruit de la vente de ses carrières (8,5 millions), Rocamat s'est donnée les conditions pour se relancer.

Aujourd'hui Rocamat conserve vingt autorisations de carrières dont dix en exploitation permanente. "La production, détaille Jean-Louis Marpillat, sera concentrée dans trois grandes zones géographiques : l'Ouest avec les pierres tendres à usage plutôt régional, la Bourgogne avec les pierres dures à vocation nationale et internationale et le Grand Est, comprenant le Bassin Parisien et la Meuse (Euville, Brauvilliers, Savonnières), qui représente l'origine de Rocamat.

Au niveau des usines, les premiers investissements seront concentrés sur Ravières. Trois millions d'euros sont prévus sur les trois prochaines années pour sa modernisation. L'unité de Saint-Maximin est conservée, celle de Chauvigny verra son activité réduite alors que Vilhonneur sera réactivée. Le site de Corgoloin, par contre, est fermé.

Aujourd'hui, Rocamat emploie 150 salariés et

Saint-Denis et celles sur nos sites de production". Avec une équipe de direction resserrée autour d'Antoine Brousse, Président du Conseil de Surveillance, Jean-Louis Marpillat Président du Directoire et Franck Rouyer, Directeur financier, Rocamat est aujourd'hui prête à redémarrer vraiment. "Nous avons des actionnaires, nous avons des ressources, soit propres soit à travers des contrats d'exclusivité, et la volonté de nous relancer".

Le challenge est maintenant à relever. Il est très important pour Rocamat, d'abord, mais aussi pour l'ensemble de la filière pierre française.