

REVUE DE PRESSE

JANVIER 2019



JANVIER 2019

BÂTIMENT ENTRETIEN

FRANÇOIS THUILLEUR,

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE PAREDES



Notre stratégie continuera en 2019 à investir pour toujours mieux satisfaire nos clients (25 000 clients actifs en 2018) en renforçant notre spécialisation par marché et notre capacité d'innovation. Pour cela, nous allons concentrer nos efforts sur les segments les plus porteurs comme les entreprises de propreté, la santé et l'industrie, et spécialiser notre force de vente par grand marché. En matière d'innovation, notre priorité est de digitaliser toujours plus de notre parcours client et d'apporter de nouveaux services digitaux. L'application digitale « myparedes » que nous venons de lancer a déjà conquis plusieurs Ehpad et représente un premier exemple d'application permettant d'améliorer la gestion du suivi et de la traçabilité des prestations de nettoyage. Pour 2019, nous ambitionnons de développer d'autres outils digitaux afin de créer toujours plus de valeur pour nos clients. ■

CUY CHIFFLOT,

PRÉSIDENT DU GROUPE ORAPI



Le secteur est très perturbé et les marges des distributeurs ont considérablement baissé, et les choses vont encore évoluer. Les hausses tarifaires, qui sont parfois affolantes, viennent se greffer sur un coût du transport qui augmente lui aussi. En tant que fabricant, nous sommes en capacité de réagir.

De plus en plus de fournisseurs souhaitent la relation directe avec le client en faisant

jouer le rôle de logisticien au distributeur. Dans les mois qui viennent, le secteur va encore connaître des concentrations dans le sillage

PHILIPPE SCEMAMA,

**PRÉSIDENT DE ADELVA,
DE CEH ET DHYS GROUP**



« La concurrence de nouveaux acteurs comme Amazon nous pousse à une réaction en France comme en Europe. Au sein de CEH et

LE TOP DE LA DISTRIBUTION EN FRANCE!



	CA 2016	CA 2017	Prévisionnel 2018	Nombre Adhérents/Filiales	Nombre de commerçants
PLG	300	279		8	300
PARADES	170	170		9	200
ORAPI HYGIENE		160		30	180
HEDIS **	129	143		12	191
ADISCO	103	105	110	12	320
RESO	85	90	100	25	170
GEH-ADELYA	55	58	60	18	150
EQUIPAGE	50	52	54	28	120
MR-NET **	46	51			45
HYGIAL	44	45	46	20	150
MOZAIC	35	37	40	7	50
PERFORMANCE HYGIENE	32	33,5	35,5	34	100
PRODIM	31	32	32	7	35
COLDIS	26,5	27			
EYREIN-LMH	22,8	24	24,6	5	
DELAISY KARGO*		20			
R NET		19		19	
CRISTAL DISTRIBUTION	13,6	19	25	12	60
DEPHI (ANT)	16,3	16,9	17,6	12	28
ELIDIS SOPRODIS	10,6	10,7	10,9	3	17
AVANTEAM	3,1	3,7			
LAXEL FRANCE HYGIENE		3,5		29	

CA en k€, * estimation, ** données Infogreffe



PAYS : France
SURFACE : 80 %
PERIODICITE : Quotidien



► 31 janvier 2019 - Edition Fil Eco

Paredes mise sur une plus grande spécialisation pour contrer l'érosion de ses ventes

Lyon, 31 janv. 2019 (AFP) -

Confronté à une érosion de ses performances depuis la retraite de son légendaire patron, le distributeur de produits d'hygiène professionnels Paredes a présenté jeudi un plan de relance visant à le faire renouer avec une croissance rentable.

"Les dernières années ont été difficiles. La rentabilité, qui était très bonne, s'est érodée et est tombée à un niveau pratiquement nul. Quant aux ventes, elles stagnent depuis dix ans autour de 200 millions d'euros", explique François Thuilleur, arrivé à la tête de l'entreprise en 2017.

A l'issue d'une consultation impliquant nombre des 650 collaborateurs du groupe, Paredes s'est donc fixé pour objectif de devenir la référence du marché par la technicité de ses équipes et la qualité du service rendu au client.

La société, basée à Genas près de l'aéroport de Lyon Saint-Exupéry, estime occuper le deuxième rang du marché français, derrière PLG (filiale du géant britannique Bunzl) mais devant un autre Lyonnais, Orapi.

Paredes a été fondée en 1942 par un chiffonnier espagnol. Pendant un demi-siècle - de 1963 à 2012 - sa direction a été assurée par le gendre du fondateur, André Lerond, ancien capitaine de l'OL et membre de la légendaire équipe de France de football qui s'est classée troisième de la Coupe du monde 1958 en Suède.

Sous sa direction, Paredes crée en 1974 l'essuie-mains à découpe automatique - une invention à portée mondiale dont les royalties ont fait la fortune de la société pendant des décennies.

Le groupe se lance aussi dans une petite activité industrielle, la transformation de la ouate, qui génère encore environ 15% de ses ventes. Et s'implante en Italie.

Le plan présenté par M. Thuilleur prévoit que Paredes se concentrera à l'avenir sur quatre marchés prioritaires: la santé, son domaine de prédilection (45% des ventes), l'industrie, les entreprises de propreté et les grandes collectivités. Le groupe cessera dans le même temps d'investir dans des secteurs générant environ 10% de son activité, notamment dans la restauration et les cafés.

Les 180 commerciaux du groupe vont se focaliser sur ces secteurs, ce qui leur permettra de gagner en technicité.

Le groupe mise aussi sur l'excellence du service et va investir en avril un entrepôt central de 20.000 mètres carrés à Saint-Quentin-Fallavier, non loin de Lyon, pour réduire au maximum les ruptures de stocks. Son usine de transformation de la ouate de Genas y sera transférée quelques mois plus tard.

"On veut éradiquer les ruptures en ayant la totalité de la gamme en stock central à tout moment", explique M. Thuilleur.

Paredes veut aussi "retrouver un leadership en matière d'innovation" et a engagé pour ce faire des coopérations avec des startups.

Pour motiver ses troupes, le groupe a mis en place un système de partage des bénéfices par tiers (actionnaires, salariés et entreprise).

A l'issue du plan, prévu pour quatre ans, Paredes espère dégager de manière pérenne un excédent brut d'exploitation (Ebitda) supérieur à 5% du chiffre d'affaires, contre 1,8% en 2018. Les ventes devraient croître modestement à 210 millions d'euros mais M. Thuilleur n'exclut pas des acquisitions, en particulier en Europe.

fga/ppy/az

BUNZL | ORAPI

Afp le 31 janv. 19 à 09 00.

Boursorama
Le site internet de Boursorama

URL : <http://www.boursorama.com/>

PAYS : France

TYPE : Web Pro et Spécialisé



► 31 janvier 2019 - 08:07

> [Version en ligne](#)

Paredes mise sur une plus grande spécialisation pour contrer l'érosion de ses ventes AFP • 31/01/2019 à 09:00

Confronté à une érosion de ses performances depuis la retraite de son légendaire patron, le distributeur de produits d'hygiène professionnels **Paredes** a présenté jeudi un plan de relance visant à le faire renouer avec une croissance rentable.

business
services

Quand prédire ne laisse rien au hasard :
comment l'IA propulse l'analyse prédictive

Le rendez-vous de l'IA avec Orange Business Services à retrouver sur lesechos.fr

ACCUEIL

IDÉES - DÉBATS

LE CERCLE

04 MINUTES

Opinion | L'entreprise de demain sera Co ou ne sera pas

FRANÇOIS THUILLEUR / Directeur Général du Groupe PAREDES | Le 29/01 à 11:41 |



L'entreprise regroupe un ensemble de collaborateurs dont la mission est de participer à l'élaboration d'une œuvre commune, pour le bien de ses parties prenantes – les actionnaires, les collaborateurs comme les clients.

L'étymologie des mots le confirme : "Commune, Collaborateurs, Collective" portent tous en eux la volonté de construire ensemble ; c'est le cum latin devenu le "Co", condition intrinsèque de l'existence de l'entreprise, aujourd'hui chahutée et mise à mal par un modèle pyramidal traditionnel et un management qui, quoi qu'on en dise, reste très command and control.

Remettre le "Co" au coeur de ce corps vivant qu'est l'entreprise, le développer en favorisant l'émergence des idées et la libération de l'énergie de chacun permettront d'initier le changement de l'intérieur au profit d'un collectif redynamisé, condition vitale de l'avenir de nos entreprises.

PUBLICITÉ

Opinion | L'entreprise de demain sera Co ou ne sera pas

Une perte de sens qui s'est accentuée

Force est de constater que le système vertical avec des décisions prises par quelques personnes, parfois visionnaires, mais souvent éloignées du terrain, a fait son temps. Qu'une aspiration à une logique nouvelle est en train d'émerger avec des structures moins hiérarchiques au pouvoir décentralisé et au fonctionnement plus collaboratif.

On a souvent présenté cette aspiration comme l'apanage des Millenials, cette génération que l'on dit en quête d'engagement. Il n'est pas faux que cette génération exprime plus ouvertement ses valeurs et les assume en faisant des choix professionnels sans compromis. Mais ce besoin de sens les dépasse largement, tant l'entreprise a dérivé au cours des dernières décennies à force de complexification des organisations, qui courent désormais sous le poids des process et autres réunions interminables. Cette norme managériale censée "sécuriser" finit par désengager, au point de conduire à une perte d'intérêt et de sens constatée par les jeunes, comme par de nombreux quadras, avec au final un impact sur les résultats.

Je suis convaincu que l'entreprise doit repenser son organisation et son management pour libérer l'intelligence et l'énergie collectives.

PUBLICITÉ

Vers une entreprise "semi-libérée"

Nous devons créer les conditions de la responsabilisation individuelle, en libérant la parole de chacun, en favorisant l'initiative et l'émergence d'idées, en permettant à tous les salariés d'exploiter leur plein potentiel et leurs compétences.

La première condition de la réussite de cette transformation vers une entreprise que j'appelle "semi-libérée" est de simplifier l'organisation en supprimant des échelons hiérarchiques. La réduction du taux d'encadrement qui en découle et son corollaire -la hausse de la taille des équipes à manager - permet de responsabiliser les collaborateurs, leur donne plus d'autonomie et constitue un excellent rempart contre le micro-management. Autre vertu : la circulation des idées est plus fluide et transparente.

Second facteur clé de succès : l'évolution du style managérial qui doit être moins formel et pyramidal, pour "décomplexer" l'expression et "déhierarchiser" le dialogue. Les signes distinctifs hérités de l'histoire sont nuisibles à la relation avec les équipes : bureaux fermés, places de parking nominatives, restaurant de direction (etc.), doivent être supprimés. La place du manager est sur le terrain, là où se traitent les problèmes et se crée la valeur. Encourageons également les réunions *Gemba* (là où se trouve la réalité, en japonais), c'est-à-dire au milieu des équipes, debout, sans PowerPoint, mais autour de quelques indicateurs affichés ou prototypes de produit.

Opinion | L'entreprise de demain sera Co ou ne sera pas

Fédérer par le Projet et les Valeurs

Pour réussir, cette "semi-libération" doit s'accompagner d'une adhésion forte autour d'un projet co-construit par des équipes transverses et de valeurs communes. Je parle de valeurs vraiment partagées qui doivent guider les comportements au quotidien, dans le cadre d'une autonomie accrue. Le respect de ces valeurs par les collaborateurs doit être évalué régulièrement et avoir un véritable impact sur la politique de promotion et de gratification, au même titre que l'atteinte des objectifs de résultats.

Les vertus de l'intelligence collective : réengagement et sens

L'utilisation de ces méthodes participatives permet l'émergence de réponses et solutions concrètes. Bien au-delà, elle restaure un climat de confiance (on y revient : *cum fidere*) et donc un sentiment de sécurité (celui-là même que l'on recherchait à coup de process !).

Autres conséquences directes et positives qui découlent naturellement de ce co-développement ? La qualité dans la mise en oeuvre et l'exécution de ce qui a été décidé. Plus besoin d'efforts et de moyens à la fois humains et financiers démesurés pour faire en sorte que les collaborateurs s'approprient une stratégie qu'ils doivent déployer, quand ils savent que leurs pairs l'ont en grande partie bâtie. In fine, ce sont les clients qui en bénéficient... et donc l'entreprise. Et par rebond, ses salariés puisque partage de pouvoir et réussite conduisent à un partage des bénéfices, qui peut même prendre la forme via la mise en place d'un co-actionariat.

Un cercle vertueux en somme où tout le monde sort gagnant. Et une prise de pouvoir du "Co" pour redonner durablement de l'énergie et du sens à nos entreprises.