

bution et la logistique, il ramène la croissance à 15 %. Sa réussite devient un cas d'école chez Raychem, et il s'aperçoit alors qu'il a pris goût à la direction d'une usine.

À l'occasion d'une nouvelle restructuration, il propose de racheter Ultratec. Ayant essayé un refus, il décide de sauter le pas et de se mettre en quête d'une entreprise à reprendre :

«...Statistiquement, on met dix-huit mois. Je n'ai pas fait mentir les chiffres. Ayant quitté Raychem le 31 décembre 1996, j'ai signé le rachat de La Toulousaine le 24 juin 1998 à sept heures du soir, au bout de trois mois de négociations. Et quand je dis « signer », c'est bien de plusieurs centaines de signatures qu'il s'agit! Ensuite, on éprouve une sorte de vide, en se disant : et maintenant ? Mais ça ne dure pas. Dès le lendemain matin à neuf heures, j'étais sur le pont. »

Il s'était fixé des critères de sélection très précis :

«...Je cherchais une entreprise leader de son secteur, faiblement exportatrice et ne mettant pas en œuvre des technologies trop complexes. Avant La Toulousaine, j'ai manqué signer plusieurs fois ailleurs. Un vendredi soir, je m'étais mis d'accord avec mon vendeur pour signer le lundi matin. Le lundi matin, il se rétracte. Un monsieur de 73 ans qui n'a pu affronter le vide qui s'ouvrait dans sa vie. Il mourra certainement aux commandes de sa société, mais elle mourra aussi avec lui. C'est dommage. » Il faut des nerfs d'acier : « Une autre affaire ne s'est pas faite car l'audit consécutif à la promesse de vente a révélé des anomalies pour lesquelles nous n'avons jamais eu d'explications. Ces contretemps sont d'autant plus dommageables, que pendant que vous travaillez sur une affaire, vous ne pouvez matériellement pas donner suite à d'autres propositions. Et pendant ce temps vous voyez diminuer votre capital, celui qui doit à la fois vous faire vivre et s'investir dans la future affaire. Sans compter qu'en devant interrompre toutes les autres recherches, vous vous coupez de votre réseau et disparaîsez du circuit. En outre j'avais décidé que plutôt que d'être majoritaire dans une petite entité, je préférerais n'être que minoritaire, mais dans une plus grande structure. Je me suis rapproché de 3i, un investisseur financier spécialisé dans le capital-développement. Ultra-sélectifs : ils ne retiennent qu'un pour cent des dossiers qui leur sont présentés. J'ai aussi été très bien accompagné par deux fonds d'investissement du Groupe Banques Populaires : Sud-Croissance (SPEF) et Multi-Croissance (BPTP). D'ailleurs, six mois après, nous avons racheté une autre entreprise, dont la gamme est complémentaire : le groupe Tordjman. D'habitude, les financiers sont réticents vis-à-vis de tout nouvel investissement durant les deux premières années d'une reprise. Là, la Banque Populaire a investi un montant supérieur à sa première participation! »

Yves CORDONNIER a toutes les raisons de se féliciter d'avoir pris des risques. L'équipe, qui ne s'attendait pas à la cession de l'entreprise, a très rapidement surmonté sa surprise et a été rassurée par les projets du repreneur. Homme du nord, Yves CORDONNIER a su se faire accepter par son sens du dialogue et des décisions collégiales. Avec 200 millions de francs de chiffre d'affaires et 165 salariés, sans compter une belle rentabilité après impôts, le groupe se taille une part de marché estimée à 35 %. Tous les produits, grilles et rideaux métalliques de sécurité ou portes sectionnelles de la Toulousaine sont fabriqués sur mesure, sans exception. Et ils ne sont vendus qu'aux professionnels.

Car ce fut là l'idée lumineuse de Serge ROHAUT en 1988, qui ne voulait pas rentrer en concurrence avec leur activité de pose. Avantage : pas de stocks de produits finis. Inconvénient : pas de carnet de commandes. *« ...Le lundi matin, je ne sais pas ce que je vais fabriquer dans la semaine. »*

On vous l'a dit : il faut des grilles et des nerfs d'acier. ■

*Les artisans sont inventifs.
Gérard JAULENT en est le prototype.*

Entrepreneurs



En compagnie de Régis CABROL (chargé de clientèle professionnel de la BPTP à Montauban) Gérard JAULENT (à droite sur la photo) et sa fille Audrey.
M. Gérard JAULENT a reçu à Paris le Prix national de la dynamique artisanale 1999

Les pieds sur terre Gérard JAULENT, qui vient récemment de recevoir un prix national de la Dynamique Artisanale à Paris, n'en est pas à sa première récompense. Depuis la création de son entreprise de conception et de construction de machines agricoles, cet énergique inventeur et entrepreneur du Tarn-et-Garonne a engrangé quantité de distinctions bien méritées (4 prix en 1993, 1 en 1994, 1 en 1995, 2 en 1996, 3 en 1998). Dernière en date, la médaille d'or au SIFEL d'Agen, le 19 mars, pour sa machine à emballer les arbres de pépinières dans les champs, provisoirement baptisée « roto-filmeuse » en attendant de lui trouver un nom plus vendeur. Par une ironie de l'histoire, le hasard a voulu que cet ancien technicien en aéronautique mécanique avion, employé 10 ans à l'Aérospatiale, de surcroît fils de cheminot, jette son dévolu sur les machines agricoles. La tête dans les étoiles, les pieds sur terre. Son idée fondatrice aura été de transférer dans leur conception et leur fabrication tout un savoir-faire acquis dans l'industrie aéronautique. Cela se ressent en particulier au niveau de leur design élégant et profilé, souligné par une couleur caractéristique, entre émeraude et turquoise : le « vert JAULENT ». Ses inventions naissent d'abord d'une observation minutieuse : « Je passe au moins 30% de mon temps avec les clients pour comprendre leurs conditions de travail et détecter leurs besoins insatisfaits. Quand un problème me passionne, j'ai besoin de lui trouver une solution. Bien sûr je ne réussis pas à tous les coups, mais je reste constamment en éveil. À titre d'anecdote, il a pu m'arriver de regarder un moule à gâteaux avec ma femme et d'y déceler un brevet en puissance. » Premier coup de maître : la dérouleuse de film plastique qui a déjà douze ans d'âge. Premier brevet d'une série de dix. Que ce soit pour couvrir des rangs de melons, des buttes d'asperges ou des plants de tabac, la dérouleuse a simplifié la vie de plus d'un cultivateur en étant moins encombrante, moins chère et plus performante. C'est simple, on en voit partout.

Le plastique est encombrant, polluant ? Second coup de maître : après la dérouleuse, G. JAULENT crée la « ré-enrouleuse », qui fait l'objet d'un dépôt de marque sous l'appellation Recuplastik. Exportant 20% de sa production, JAULENT Industrie connaît aujourd'hui un développement croissant, avec d'excellentes positions sur de nombreux marchés, telle qu'une place de leader français dans la mécanisation de la culture du melon. Avec sa gamme de butteuses à rotors, d'arracheuses d'arbres de pépinières et autres broyeurs de végétaux sur film plastique, Gérard JAULENT semble poursuivre une quête qui ne finit jamais : travailler dur pour rendre le travail des autres moins pénible. ✨