

## DOSSIER

### Lorraine

# Comment font les champions

L'enquête de « L'Usine Nouvelle » en Lorraine

a permis de sélectionner quinze PMI au développement exemplaire.

Ces champions de l'innovation et de l'exportation jugent leur environnement régional : ce qu'ils lui doivent comme ce qui lui manque.

### SOMMAIRE

#### Quinze PMI en croissance dans une région en reconversion P. 42

Les entreprises de création récente P. 43

Les entreprises piliers ou en reconversion P. 44

#### Les plus et les moins de la région vus par les industriels P. 46

Un tissu industriel en pleine rénovation P. 46

Des clients de plus en plus lointains P. 47

Des compétences, mais pas assez réactives P. 48

Un bon gisement de main-d'œuvre P. 50

Des infrastructures surtout routières P. 51

Des banques à l'écoute, mais peu de capital-risque P. 52

Un arsenal d'aides bien ciblées P. 53



RTS, à Juvaincourt (Vosges).



Salvatore La Rocca, P-DG de Lutrac, à Luttange (Moselle).



DTN France, à Nancy (Meurthe-et-Moselle).

Dossier réalisé par Jean-Louis Lemarchand

## LES CHAMPIONS DE LORRAINE

### Les entreprises piliers ou en reconversion

#### GRIS DÉCOUPAGE

Rondelles plates et à ressorts  
Pont-à-Mousson  
(Meurthe-et-Moselle)

**Création** 1984  
**P-DG** Francis Gris  
**CA** 50 millions de francs  
**Effectifs** 62 salariés  
**Croissance depuis 1992** 67 %

La preuve que l'on peut gagner de l'argent dans la rondelle, produit de base. Après une croissance « colossale » dans la rondelle plate au cours des années 80, Gris a développé son activité en reprenant une PME parisienne en dépôt de bilan spécialisée dans la rondelle à ressorts. Une acquisition aujourd'hui profitable grâce à de nouveaux outillages.

#### LUTRAC

Chaudronnerie,  
matériels de protection  
Luttange (Moselle)

**Création** 1986  
**P-DG** Salvatore La Rocca  
**CA** 30 millions de francs  
**Effectifs** 62 salariés  
**Croissance depuis 1992** 94 %

Spécialisée au départ dans la chaudronnerie, Lutrac revient de loin, ayant frôlé la disparition au début de la décennie. La création d'une filiale, Lutrac Sécurité, permet de profiter aujourd'hui pleinement du marché porteur de la mise en conformité des machines aux normes européennes.

#### A. WEBER

Résines  
pour consolidation de terrains  
Rouhling (Moselle)

**Création** 1960  
**P-DG** Franck Weber  
**CA** 89 millions  
**Effectifs** 20 salariés  
**Croissance depuis 1992** 148 %

Leader mondial pour les résines permettant de consolider les terrains, la PMI a bénéficié jusqu'à présent de la proximité des Houillères de Lorraine, qui assurent 50 % de son activité. Elle se développe à l'étranger (création d'une filiale en Afrique du Sud cette année) et dans les travaux publics pour compenser l'arrêt programmé de l'exploitation charbonnière lorraine en 2005.

#### HYDRO-RENÉ-LEDUC

Composants hydromécaniques  
Azerailles (Meurthe-et-Moselle)

**Création** 1938  
**P-DG** Louis-Claude Porel  
**CA** 80 millions de francs  
**Effectifs** 125 salariés  
**Croissance depuis 1992** 63 %

Fondée par l'inventeur du stato-réacteur, René Leduc, l'entreprise, proche de Baccarat, s'est fait une place face aux géants Bosch, Mannesmann Rexroth ou Parker grâce à un effort important dans la recherche-développement. Plus de la moitié de son activité repose sur des composants inexistantes en 1991.

#### CROUVEZIER-VIALA

Ennoblement de tissus textiles  
Gérardmer (Vosges)

**Création** 1860  
**P-DG** Yves Crouvezier  
**CA** 35 millions de francs  
**Effectifs** 40 salariés  
**Croissance depuis 1992** 95 %

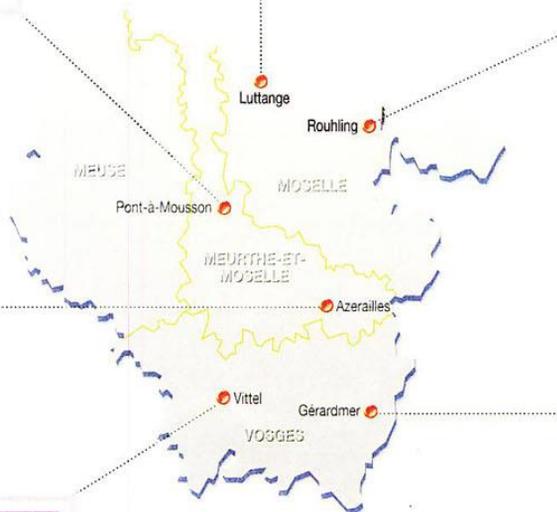
L'un des leaders historiques du blanchiment des toiles, Crouvezier dispose d'un outil de production tout neuf (80 millions de francs investis dans le matériel) après avoir reconstruit l'usine détruite par un incendie en 1995. La société familiale en a profité pour se doter d'une unité consacrée à l'enduction et à l'impression.

#### CHEVALIER SERVANT

Pâtes ménagères réfrigérées  
Vittel (Vosges)

**Création** 1988  
**P-DG** Gérard Schlienger  
**CA** 82 millions de francs  
**Effectifs** 60 salariés  
**Croissance depuis 1992** 332 %

En déménageant à Vittel, l'ex-biscuiterie de Coussey (Vosges) a abandonné le biscuit pour se consacrer à la pâte ménagère réfrigérée. Sur un marché hyper-tonique (15% par an), Chevalier Servant manifeste un beau dynamisme grâce au lancement en 1996 d'une gamme sous la marque Francine et la reprise d'une PMI de Valence (Drôme), Eurogourmet.



➤ Dans un secteur traditionnel comme le textile, Crouvezier-Viala illustre la capacité des sociétés familiales du XIX<sup>e</sup> siècle à résister à la concurrence des pays de l'Est et de l'Extrême-Orient grâce à l'innovation technologique. La recherche aussi constitue le moteur d'Hydro-René-Leduc. Quant aux entreprises apparues depuis les années 60, leur réussite tient pour beaucoup à leur réactivité et à leur diversification. Lutrac a rebondi grâce à la réalisation d'équipements de sécurité. Gris Découpage a développé sa gamme par la reprise d'une firme parisienne. Chevalier Servant a su quitter un segment classique (la biscuiterie) pour un marché porteur (la pâte à tarte). Quant à Weber, il consolide ses chances pour l'avenir en mettant son savoir-faire acquis auprès des Houillères de Lorraine au service des travaux publics.

Suite du dossier page 46 ▶

## LES CHAMPIONS DE LORRAINE

### L'aéroport de Lorraine, à mi-chemin entre Metz et Nancy, dessert mal les villes françaises.

► Suite de la page 51.

Quant à Crouvezier-Viala, à Gérardmer, il souffre de la mauvaise desserte de l'Alsace, mais les liaisons sont excellentes (route à quatre voies) jusqu'à Remiremont, sur le chemin d'Épinal et de Nancy. La situation est moins favorable pour Hydro-René-Leduc, installé près de Bacarat. Son P-DG, Louis-Claude Porel, reconnaît en souriant que venir dans son usine, à Azeraillles, représente une « corvée » pour son client Schlumberger, de Clamart, en région parisienne...



### UNE DESSERTE FERRÉE PERFECTIBLE

Quand ils doivent venir à Paris, les dirigeants des PMI de Nancy, d'Épinal, de Metz ou de Sarreguemines préfèrent souvent prendre leur voiture. Non pas par plaisir – le trajet prend trois bonnes heures de Nancy ou de Metz –, mais par nécessité. En attendant le TGV (dans sept ans au mieux...), les liaisons ferroviaires restent imparfaites. Certains, toutefois, utilisent le trajet à bon escient : Louis-Claude Porel prépare ses rendez-vous parisiens et lit la presse (dont « L'Usine Nouvelle ») entre Nancy et Paris

(trois heures) et rédige sur son micro-ordinateur les comptes rendus de ses entretiens entre Paris et Nancy...



### UNE ABSENCE D'AÉROPORT INTERNATIONAL

Le gros handicap de la Lorraine, sur le plan des transports ? Pas de doute possible, pour les patrons de PMI, c'est l'absence d'un véritable aéroport. « Les déplacements de nos cadres ne sont pas faciles, remarque Georges Amor, le P-DG de Médicorp (matériels médicaux), à Villers-lès-Nancy. L'aéroport de Lorraine,

à mi-chemin entre Metz et Nancy, dessert mal les villes françaises et pratiquement pas l'étranger ! » Conséquence directe : quand Photoméca reçoit ses clients étrangers (l'entreprise exporte 80 % de ses matériels graphiques) dans la banlieue de Nancy, ceux-ci, précise son P-DG, Mario Ferrante, arrivent à l'aéroport de Luxembourg et « se trouvent à une heure, par l'autoroute, de notre usine de Pompey ». Dans les Vosges, les patrons, comme Daniel Terel, de RTS (traitement de surface), peuvent compter sur quelques dessertes de l'aéroport de Juvaincourt, à proximité d'Épinal et de Vitte, à moins qu'ils ne choisissent, pour des trajets internationaux, de se rendre jusqu'à Bâle-Mulhouse. ■

## Des banques à l'écoute, mais peu de capital-risque

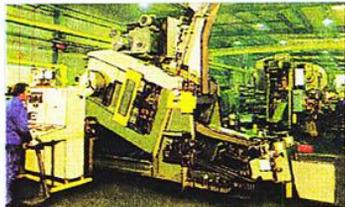


### AVANTAGE AUX BANQUIERS LOCAUX

« Les banques suivent toujours les entreprises qui marchent bien... » Dans la bouche de ce patron de PMI qui a quadruplé son chiffre d'affaires en dix ans et manifeste une créativité incessante, la boutade surgit d'entrée de jeu. Elle n'en est pas moins caractéristique des relations entretenues avec les établissements bancaires par les entreprises dynamiques et en bonne santé financière retenues dans notre enquête. Dans la grande partie des cas, ces PMI autofinancent leurs investissements. « Exclusivement », insiste Daniel Charlier, P-DG de France Elevateur, numéro 1 français des éleveurs à nacelle. Certaines, même, se flattent de n'avoir jamais eu recours « au découvert bancaire ni à l'escompte ».

Les avis recueillis sont évidemment plus contrastés quand on évoque la question du soutien à la création de l'entreprise. « L'innovation, pour les banquiers, cela signifie danger », assène Salvatore La Rocca, P-DG de Lutrac (mécanique de précision), à Lutange, en Moselle. Mais c'est pour

### Gris Découpage « a pris goût » à l'affacturage



Gris Découpage obtient de sa société d'affacturage son financement à court terme à des conditions bien plus intéressantes que celles des banques.

Quand Gris Découpage, fabricant de rondelles à Pont-à-Mousson, a traversé une phase délicate – à l'occasion de la reprise d'une PME de la région parisienne en difficulté –, ses banquiers l'ont incité à recourir à l'affacturage pour récupérer ses règlements. Résultat, Francis Gris « y a pris goût ». Aujourd'hui que l'entreprise dégage des bénéfices, non seulement il continue de confier à la Compagnie générale d'affacturage (CGA) le recouvrement de ses créances, mais, de surcroît, il obtient auprès de la CGA son financement à court terme, à des conditions (Pibor plus 0,5

à 0,8 point) « nettement plus intéressantes » que celles accordées par les banques. Pour le long terme, Gris Découpage, qui va entamer un nouveau programme d'investissements, continue de travailler avec quatre établissements bancaires : le Crédit agricole, la BNP, la Banque Populaire de Lorraine, la Banque de l'économie-Crédit mutuel. Et en bonne intelligence : « J'entretiens d'excellentes relations avec les banques, même si elles me reprochent régulièrement de ne pas leur demander des financements à court terme », se félicite Francis Gris.

souligner aussitôt l'excellence de ses relations avec la Banque populaire de Lorraine (BPL), qui, par le biais de Cofilor, a soutenu son augmentation de capital de 3,5 millions de francs, bouclée en novembre dernier.

Les PMI se déclarent plutôt satisfaites du travail de leurs banques en insistant sur le rôle des établissements régionaux (BPL, SNVB, Crédit agricole, Kolb...). « Nos interlocuteurs restent longtemps en poste ; c'est un avantage certain, ils nous connaissent », souligne le P-DG d'Hydro-René-Leduc, qui travaille notamment avec le Crédit agricole et la BPL. Les dossiers peuvent être traités rapidement, ajoute un autre patron, souvent dans la journée, alors que les banques nationales doivent les faire « remonter » à Paris.

Enfin et surtout, les chefs d'entreprise apprécient la qualité de l'écoute des banques régionales. « Ce n'est pas comme telle banque nationale qui a abandonné Thionville », avance un Mosellan. « Une autre banque nous laisserait tomber, mais pas Kolb, la banque de Mirecourt animée par François Kolb, le fondateur, et Xavier, son fils. Des banquiers discrets, efficaces, et qui connaissent personnellement tous leurs clients », confie un industriel vosgien. ■