

LE MAGAZINE
DES ENTREPRISES
DE LA RÉGION
GRENOBLOISE

PRÉSENCES

www.presences.com

numéros de Présences ont illustré l'actualité de vos entreprises

LES 200 COUVERTURES À L'INTERIEUR

Dossiers
SSI : le pari de la croissance

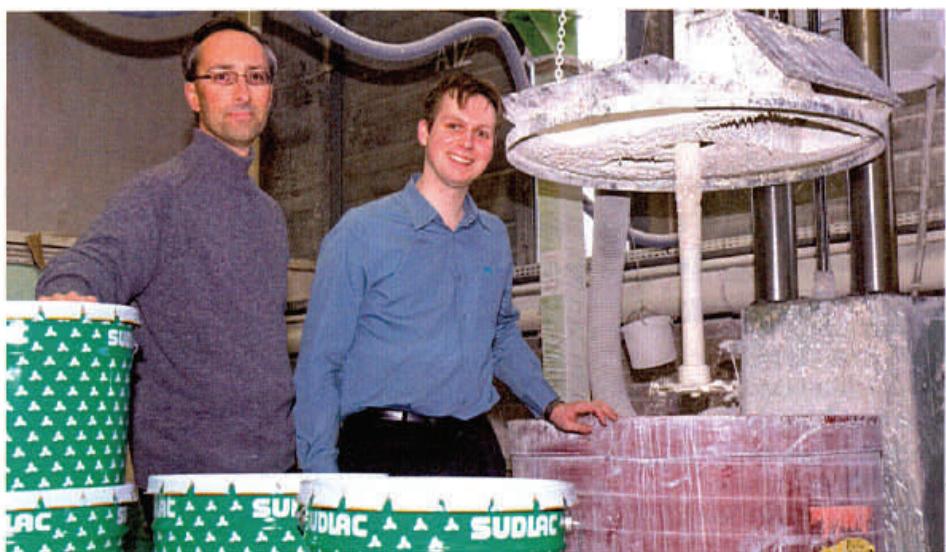
Déplacements : des solutions, vite !

CCI

Sudlac trace de nouvelles frontières

Avec presque cinquante ans d'expérience à son actif, le fabricant Sudlac se démarque par ses peintures innovantes ciblées et son dynamisme à l'export.

Dans les années 1980, Sudlac révolutionne le petit monde de la peinture : elle abandonne les solvants au profit de la peinture à l'eau, non phytotoxique et biodégradable. Un sacré pied de nez, pour l'époque, à la filière de l'industrie pétrolière, et une anticipation sur les enjeux environnementaux futurs. À la faveur de ce virage, la PME s'oriente définitivement dans la formulation et la fabrication de peintures haut de gamme. Elle s'adresse actuellement à trois types de marchés. Ses peintures en phase aqueuse pour l'intérieur et l'extérieur intéressent les professionnels du bâtiment. Ses peintures d'ombrage évolutives et innovantes séduisent de plus en plus les fabricants de serres, en horticulture et maraîchage. Enfin, sa gamme de peintures de traçage pour les terrains de sports engazonnés marque indéniablement des points dans le monde des espaces verts. Ces trois cordes à son arc lui ont assuré en 2007, à parts presque égales, un chiffre d'affaires de 1,7 M€, dont un bon tiers dû à l'activité internationale. "Développer l'export et couvrir en particulier les pays de l'hémisphère Sud nous permet de pallier la saisonnalité de nos produits", explique Bruno Crosnier Leconte, qui a repris l'entreprise il y a trois ans. "Le niveau de vie s'élevant, les serres se développent en Afrique et dans les pays de l'Est", poursuit-il, soulignant par là que les



Bruno Crosnier Leconte a créé un département export, qu'il a confié à Sjoerd Goorden, ingénieur chimiste hollandais multilingue, signe que les terrains de prospection ne manquent pas.

terrains de prospection ne manquent pas. Le gérant a ainsi rapidement créé un département export, qu'il a confié à Sjoerd Goorden, ingénieur chimiste hollandais multilingue. Ce dernier a enrichi ses connaissances linguistiques par une formation au mandarin suivie à la CCI de Grenoble et assurée dans le cadre du DIF (droit individuel à la formation).

Récompensée pour ses performances

"Nous concentrons notre travail de prospection sur deux pays en moyenne par an", déclare Sjoerd Goorden. Avec sept nouveaux distributeurs en Nouvelle-Zélande, un "master distributeur" et trois distributeurs au Brésil, la moisson 2007 s'est révélée fructueuse. Pour recruter ses têtes de pont, Sudlac participe à des salons professionnels tels que Horti Fair ou Déco Peint. Ces événements sont aussi l'occasion pour la

PME de prêter main-forte à ses représentants locaux tout en formant leurs équipes à la vente. Toutefois, pour une entreprise de la taille de Sudlac – dix salariés –, qui investit 8% de son chiffre d'affaires dans la R & D et qui vient d'acquiescer un mélangeur de peinture grand format d'un coût de 100 000 euros, la prudence à l'export est de mise. Il s'agit de vérifier au cas par cas la solidité financière des futurs distributeurs et clients en interrogeant les postes d'expansion économique ou encore en s'entourant de garanties auprès de systèmes d'assurances-crédits. Sa stratégie est vraisemblablement la bonne. En février dernier, la PME a reçu à Paris le Trophée national de la reprise d'entreprise, décerné par Oséo, le CRA (Cédants et repreneurs d'affaires) et le magazine *L'Entreprise*. Ce prix récompense aussi bien les performances de Sudlac que les qualités humaines du dirigeant. ■

S. Corniaux