

Greilsammer. « En 2014, on consolide »

● **TRANSPORT/LOGISTIQUE** En croissance régulière depuis 15 ans, l'entreprise familiale de Wolfgantzen devrait, cette année, consolider les nombreux investissements réalisés jusqu'à l'année dernière. Ce qui n'empêche pas ses dirigeants de nourrir encore quelques projets de développement pour 2014

Elle illustre à elle seule la stratégie déployée par le groupe pour maintenir son activité et ses marges. La plateforme logistique ouverte à Fos-sur-Mer (13), il y a 5 ans, a vu sa taille doubler l'an dernier à la faveur d'un nouvel investissement de 5 millions d'euros. L'ambition de Greilsammer : être là où le commerce mondial transite, travailler de plus en plus sur les marchés internationaux. L'export, qui englobe dans la terminologie maison toutes les activités d'import ou d'export transfrontalières, y compris avec des clients français, a représenté 46 % du chiffre d'affaires de l'entreprise l'an dernier. Soit 4 points de mieux qu'un an plus tôt, dans un contexte où son activité globale a également progressé de 3 % à 35 millions d'euros. Créée en 1964 par André Greilsammer - elle fête ses 50 ans cette année - et présidée par son fils Patrick et dirigée par Hervé Mascha, l'entreprise trouve là son salut dans un contexte de marché hexagonal délicat. « L'export demande plus de complexité logistique et de gestion », explique Hervé Mascha, directeur général, « il est

garant d'une meilleure rentabilité pour nous, notamment parce que nous sommes en mesure d'apporter notre expertise en matière de mix de moyens de transports, et parce que nous avons dans l'entreprise une bonne maîtrise des langues étrangères ».

Maîtrise des coûts

Sur un marché soumis à une rude concurrence, Greilsammer estime tirer son épingle du jeu en termes de prix grâce à « une structure d'entreprise souple et un organigramme très plat ». En guise d'illustration, le dirigeant avance l'argument d'une activité qui progresse naturellement depuis 15 ans de 2 à 3 % et d'un effectif toujours maîtrisé, aujourd'hui autour de 200 collaborateurs. « En revanche, c'est vrai que nous avons été amenés à déployer de nouveaux métiers en interne », précise Hervé Mascha. En clair, si l'activité de transport routier pur a régulièrement baissé pour ne plus représenter que 20 % du chiffre d'affaires, celles de commissionnaire en douanes, de commissionnaire de transport et de logistique (y compris copacking et cross-docking) ont fortement progressé, corollaire



Hervé Mascha (à gauche) et Patrick Greilsammer, respectivement directeur général et président des transports Greilsammer. L'entreprise, qui fête ses 50 ans cette année, étudie la faisabilité d'un bâtiment logistique à Wolfgantzen.

de la montée en puissance de l'export, qui s'appuie également sur deux agences à l'étranger, l'une à Bâle, l'autre à Cracovie.

Des projets à Wolfgantzen

En doublant sa superficie à 12.000 mètres carrés à Fos, futur terminal français de référence pour le commerce mondial, Greilsammer renforce ses positions et ses ambitions sur le grand export et import. Le maillage du territoire français

n'a pas pour autant pas été négligé avec, l'an dernier, l'ouverture d'agences à Strasbourg - l'entreprise n'y était pas ! - et Paris (Croissy-Beaubourg). Elle n'a pas oublié non plus ses fondamentaux et a investi 850.000 euros dans l'achat de dix ensembles routiers. Des opérations nécessaires et rendues possibles à la fois par la bonne tenue du résultat d'exploitation (encore 0,9M€ en 2013) et par la capacité

d'autofinancement de l'entreprise. Si l'entreprise nourrit encore des projets pour son site berceau de Wolfgantzen, un nouveau bâtiment logistique de 3.000 mètres carrés est à l'étude, elle devrait toutefois lever le pied en 2014 : « On consolide les investissements récents ! » Le mot d'ordre est du président Patrick Greilsammer. Une consolidation qui ne veut pas dire stagnation : le groupe pourrait encore voire son activité

croître de quelques points cette année, pour dépasser les 36 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Philippe Armengaud

GREILSAMMER
(Wolfgantzen)
Président : Patrick Greilsammer
CA 2013 : 35M€
200 salariés
Contact : 03 89 72 51 25

● EN BREF



Kiwi Backup Serge Heitzmann passe la main

Passation de pouvoir chez Kiwi Backup. Fondateur de l'entreprise en 2003, Serge Heitzmann, qui va prendre sa retraite. Il laisse à son fils Sébastien la gérance de la société spécialisée dans l'édition de solutions cloud. Également gérant de la SSII 2LE, Sébastien Heitzmann était concepteur et directeur technique de Kiwi Backup. Stéphanie Meyer reprend la partie commerciale de l'entreprise qui était assumée par Serge Heitzmann. (Photo DR)

Altodis Installée dans ses nouveaux locaux

Spécialisée dans les solutions de manutention et TP, la société Altodis (CA 2013 +5 % à 11M€, 34 salariés), dirigée par Pascal Arnold s'est installée en début d'année dans ses nouveaux locaux de Rixheim, 3.000 mètres carrés d'un bâtiment BBC. Elle fête son dixième anniversaire cette année.

● LE REPRENEUR

Guillaume Allié. Avec LHEA, il surfe sur le marché des huiles essentielles

● **DISTRIBUTION** Pharmacien nantais d'origine alsacienne, Guillaume Allié a racheté fin 2012 une petite société de Riedisheim qui commercialise des huiles essentielles.

Le repreneur

Âgé de 42 ans, Guillaume Allié est diplômé de pharmacie à Strasbourg. Il est également titulaire d'un DESS de contrôle qualité et d'un MBA de l'EM Lyon. Depuis deux ans pharmacien d'officine, il a travaillé longtemps dans l'industrie pharmaceutique, à Paris et en Alsace.

L'entreprise

Aurora SARL est le nouveau nom d'une structure originaire de Riedisheim, qui avait l'exclusivité de la fabrication et de la distribution en France des huiles Olbas, originaires de Suisse. Guillaume Allié a rebaptisé les huiles LHEA (Les Huiles Essentielles Allié) et, sur la base d'une formule tombée dans le domaine public, les fait fabriquer par une petite entreprise installée à Forcalquier, dans les Alpes-de-Haute-Provence. Un premier lot de 15.000 flacons a été commandé et livré fin 2013 à Derval (44), où ils sont stockés. « Un investissement de l'ordre de 60.000 euros », explique Guillaume Allié.



Guillaume Allié (Photo DR).

La distribution

Le dirigeant s'appuie sur les pharmacies pour distribuer son stock. Il a noué des partenariats avec une quinzaine d'officines pour l'instant, principalement en Loire-Atlantique et en Alsace. « Nous travaillons également à la mise en place du produit chez des grossistes en pharmacie », ajoute-t-il,

pour accélérer la diffusion de ses huiles essentielles. Enfin, Guillaume Allié s'appuie également sur un site marchand. Plus de 2.000 flacons ont été ainsi déjà écoulés parfois même, via le site internet, jusqu'au Japon.

Le marché

« Des produits dans l'air du

temps, un marché jeune capté par quatre grands laboratoires qui détiennent 90 % du marché ». Guillaume Allié en est convaincu : il y a une place à prendre pour les « petits, qui souvent ont existé avant les gros ». L'enjeu, pour lui, consiste à développer sa notoriété, ce qu'il fait en prenant de la publicité dans des revues féminines et en accentuant sa présence chez ses confrères. C'est un cercle vertueux.

Les ambitions

D'ici 5 ans, l'entreprise espère écouler jusqu'à 100.000 flacons par an, soit un potentiel de chiffre d'affaires de 600.000 euros. Le pharmacien, qui compte maintenir le siège social de l'entreprise à Riedisheim, réfléchit également à la déclinaison d'une gamme (pommade, essence à inhaler, etc.) basée sur ses huiles essentielles.

P.A.

AURORE SARL
(Riedisheim)
Gérant : Guillaume Allié
Contact : 0 970 82 28 56