



Paredes

Revue de Presse

Juin 2021

Toute photocopie de ce document doit être impérativement déclarée au CFC

comcorp

255 Boulevard Pereire 75017 Paris
Tél : 33 1 84 17 43 63 – Fax : 33 1 58 18 32 42
www.comcorp.fr

Sommaire

Lyon Business: l'émission du 29 juin avec François Thuilleur, PDG Groupe Paredes bfmtv.com - 29/06/2021	3
Distributeur PAREDIS TWIST, simplement ingénieux batiment-entretien.fr - 29/06/2021	4
Porté par la crise de Covid-19, Paredes inaugure une nouvelle ligne de production dans l'agglomération lyonnaise TribunedelYon.fr - 28/06/2021	5
WEBINAIRE HOSPITALIA : « Approvisionnements et achats en hygiène : nouvelles stratégies et bonnes pratiques » Hospitalia.fr - 25/06/2021	7
Paredes rebondit sur la crise Tribune de Lyon - 24/06/2021	9
DISTRIBUTION. Paredes : le numéro 2 affiche ses ambitions pic-magazine.fr - 23/06/2021	10
Hygiène responsable : vers un pilotage flexible et clé en main services-proprete.fr - 22/06/2021	12
"Le Prix de l'Entrepreneur de l'Année met à l'honneur les entrepreneurs engagés et performants, qui font bouger les lignes" brefeco.com - 21/06/2021	14
Un Groupe développé par un ex footballeur Le Progrès Est Lyonnais - Est Lyonnais - 18/06/2021	17
Le roi du papier jetable Paredes explose son chiffre d'affaires Le Progrès Est Lyonnais - Est Lyonnais - 18/06/2021	18
La crise sanitaire dope ses résultats, Paredes investit près de Lyon Leprogres.fr - 17/06/2021	19
AGENDA DES SOCIETES JUSQU'AU MERCREDI 16 JUIN 2021 Agence France Presse Fil Eco - Fil Eco - 10/06/2021	21
Paredes met en service une nouvelle chaîne de production Bref Eco Auvergne Rhône-Alpes - 09/06/2021	22
Hygiène et protection professionnelle : la stratégie de Paredes pour devenir numéro 1 sur son secteur le-tout-lyon.fr - 01/06/2021	23



Lyon Business: l'émission du 29 juin avec François Thuilleur, PDG Groupe Parades



Lyon Business, c'est votre rendez-vous du mardi. Ce 29 juin notre invité était François Thuilleur, PDG Groupe Parades.
Sur le même sujet



en lecture

Lyon Business: l'émission du 29 juin avec François Thuilleur, PDG Groupe Parades



11:39

Lyon Business: l'émission du 22 juin 2021



Distributeur PAREDIS TWIST, simplement ingénieux

Publi Information

Publié le 29 juin 2021 14:46:00



PAREDIS TWIST est le nouveau distributeur de papier hygiénique à dévidage central signé PAREDES. Doté de fonctionnalités ingénieuses et ultra-performantes, il n'est vraiment pas un distributeur comme les autres. Pensé pour répondre parfaitement à vos besoins et proposer une expérience sans égal à vos utilisateurs, PAREDIS TWIST allie prouesses techniques et design ergonomique pour une hygiène optimale et un confort inégalé.

La recharge de papier hygiénique TWIST a été pensée pour parfaitement s'adapter aux espaces collectifs à forte fréquentation. Composée de 1 280 formats pour une longueur totale de 320 mètres, la recharge TWIST a une durée d'utilisation moyenne de 420 passages (sur la base d'une consommation de 3 formats par usager).

Les avantages produit :

HYGIENIQUE : l'utilisateur ne touche que son format.

SIMPLE D'UTILISATION : l'utilisateur peut facilement ouvrir le distributeur pour éviter les ruptures de papier. Il est aussi possible de visualiser le niveau de consommation.

ÉCONOMIQUE : distribution feuille à feuille l'utilisateur ne prend que ce dont il a besoin.

Retrouvez toutes les informations sur ce nouveau produit et sa recharge :

<https://lnkd.in/gTqkpVu>



Porté par la crise de Covid-19, Paredes inaugure une nouvelle ligne de production dans l'agglomération lyonnaise



>Economie<

David Gossart -

28 juin 2021, 06h11

Le spécialiste du matériel médical a inauguré il y a quelques jours une nouvelle ligne de production de ouate sur son usine de Genas. Un investissement à 2,6 millions d'euros qui va lui permettre de doubler ses capacités. Car Paredes a été porté par la crise sanitaire. Son chiffre d'affaires 2020 a bondi de 30 % pour atteindre 221 millions d'euros.

L'usine de Genas est **passée « de dix millions de masques à 55 millions, et de 200 millions de gants à 550 millions l'an dernier. Grâce aux équipes, l'usine a tourné 7j/7 en 3 x 8 pour éviter la rupture d'approvisionnement des hôpitaux »** remarque le PDG François Thuilleur.

Zéro rupture

Paredes a à la fois bénéficié d'une stratégie assumée et d'un élément de « nez creux » en abandonnant avant la crise les domaines café et restauration au profit d'un effort sur le volet médical, les pharmacies, les écoles, et l'agro-alimentaire. « *Le fait de disposer de six mois de stock de matières premières, qui mettent longtemps à venir de Chine, nous a aidés, alors que la mode était plutôt au lean. Notre stratégie était celle de "zéro rupture".* » Ce qui a permis d'encaisser le début de la crise et les appels à la rescousse des hôpitaux.

Aujourd'hui, Paredes a accordé 1 200 euros de prime Macron à ses salariés logistique et production, ainsi qu'une prime d'intéressement de plus de 3 000 euros. La société compte maintenant continuer à investir pour conquérir la première place du marché français de l'hygiène et de la protection professionnelles, et porter son chiffre d'affaires entre 400 et 500 millions d'euros avant 2030. Un site d'e-commerce a été mis en ligne et, après avoir misé sur la croissance organique, Paredes commence à lorgner sur des

rachats en pays francophones.

DERNIERS ARTICLES PUBLIÉS DANS CETTE RUBRIQUE



WEBINAIRE HOSPITALIA : « Approvisionnements et achats en hygiène : nouvelles stratégies et bonnes pratiques »

WEBINAIRE MARDI 6 JUILLET 2021
DE 13H À 14H

**APPROVISIONNEMENTS ET ACHATS EN HYGIÈNE :
NOUVELLES STRATÉGIES ET BONNES PRATIQUES**

- Retour d'expérience : l'impact de la crise sanitaire sur la gestion des approvisionnements
- Nouvelles pratiques et stratégies d'achat pour la sécurisation des approvisionnements de demain
- Faut-il revenir à une production française ou de proximité ?

Logos: UniHA, VIVALTO SANTE, CENTRE HOSPITALIER DE VALD'ISÈRE, pArEdes

Rédigé par Rédaction le Jeudi 24 Juin 2021 à 15:41 | Lu 316 fois

Afin d'apporter une nouvelle forme d'éclairage sur les problématiques intéressant le monde sanitaire et médico-social, le magazine Hospitalia s'est lancé dans l'aventure du webinaire. Rendez-vous le 6 juillet à 13h, pour une troisième édition consacrée aux nouvelles pratiques et stratégies d'achat au profit de la sécurisation des approvisionnements.

« Approvisionnements et achats en hygiène : nouvelles stratégies et bonnes pratiques »

Au programme :

- Retour d'expérience : l'impact de la crise sanitaire sur la gestion des approvisionnements
- Nouvelles pratiques et stratégies d'achat pour la sécurisation des approvisionnements de demain
- Faut-il revenir à une production française ou de proximité ?
- Questions-Réponses

Intervenants :

Élodie Hémar**Patrick Ribes****Fabrice Decourcelles****Frank Le Flem**

La question des approvisionnements en produits d'hygiène et EPI a représenté un enjeu majeur de la gestion de la crise sanitaire pour les établissements de santé. La recherche de solutions pour faire face aux pénuries et difficultés d'approvisionnement a notamment entraîné des adaptations de la part des acheteurs et au sein des services logistiques.

Sourcing de proximité, gestion des stocks au quotidien, sécurisation des approvisionnements, impact sur le volet économique... Au-delà, de certaines pratiques

vouées à gérer l'urgence, nombre de réflexions sur les stratégies d'achat et de gestion des approvisionnements à long terme ont également vu le jour.

Hospitalia, en partenariat avec Paredes, vous propose de revenir sur ces dernières, au travers de l'évènement :

« Approvisionnements et achats en hygiène : nouvelles stratégies et bonnes pratiques »

Au programme :

- Retour d'expérience : l'impact de la crise sanitaire sur la gestion des approvisionnements
- Nouvelles pratiques et stratégies d'achat pour la sécurisation des approvisionnements de demain
- Faut-il revenir à une production française ou de proximité ?
- Questions-Réponses

Intervenants :

Élodie Hémard

, Acheteuse de la filière Hygiène et Protection du Corps d'UniHA

Patrick Ribes

, Directeur des Opérations Adjoint Responsable de la performance achats du groupe Vivalto Santé

Fabrice Decourcelles

, Directeur du pôle logistique du Centre Hospitalier de Valenciennes

Frank Le Flem

, Directeur Commercial Santé & Collectivités de Paredes



Paredes rebondit sur la crise

DAVID GOSSART

Le spécialiste du matériel médical a inauguré il y a quelques jours une nouvelle ligne de production de ouate sur son usine de Genas. Un investissement à 2,6 millions d'euros qui va lui permettre de doubler ses capacités. Car Paredes a été porté par la crise sanitaire. Son chiffre d'affaires 2020 a bondi de 30 % pour atteindre 221 millions d'euros. L'usine de Genas est passée « de dix millions de masques à 55 millions, et de 200 millions de gants à 550 millions l'an dernier. Grâce aux équipes, l'usine a tourné 7j/7 en 3 × 8 pour éviter la rupture d'approvisionnement des hôpitaux », remarque le PDG François Thuilleur.



La nouvelle ligne de production de l'usine de Genas de Paredes, dirigée par François Thuilleur.

et l'agro alimentaire. « Le fait de disposer de six mois de stock de matières premières, qui mettent longtemps à venir de Chine, nous a aidés, alors que la mode était plu-tôt au lean. Notre stratégie était celle de "zéro rupture" ». Ce qui a permis d'encaisser le début de la crise et les appels à la rescousse des hôpitaux. Aujourd'hui, Paredes a accordé 1 200 euros de prime Macron à ses salariés logistique et production, ainsi qu'une prime d'intéressement de plus de 3 000 euros. La société compte maintenant continuer à investir pour conquérir la première place du marché français de l'hygiène et de la protection professionnelles, et porter son chiffre d'affaires entre 400 et 500 millions d'euros avant 2030. Un site d'e-commerce a été mis en ligne et, après avoir misé sur la croissance organique, Paredes commence à lorgner sur des rachats en pays francophones. **DAVID GOSSART**

Zéro rupture. Paredes a à la fois bénéficié d'une stratégie assumée et d'un élément de « nez creux » en abandonnant avant la crise les domaines café et restauration au profit d'un effort sur le volet médical, les pharmacies, les écoles,



DISTRIBUTION. Paredes : le numéro 2 affiche ses ambitions



Publié le 22 juin 2021 15:10:00



Fort de ses bons résultats matérialisés par un CA record, le distributeur spécialisé dans les EPI et l'hygiène compte bien venir perturber la hiérarchie...

« Depuis sa création par Simon Paredes, le groupe Paredes s'est imposé comme un des leaders sur ces marchés. Nous sommes, par exemple, le plus gros fournisseur du secteur hospitalier, et, tous produits confondus, le numéro deux derrière **Bunzl**, souligne François Thuilleur (notre photo), président-directeur général du **groupe**. Nous pouvons envisager sereinement de grandir encore et accroître nos parts de marché dans les mois et années qui viennent. »

Les ambitions de Paredes semblent légitimes, tant la société affiche de bons résultats. Ainsi, le groupe dirigé par François Thuilleur a réalisé une année 2020 exceptionnelle, avec un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros, en croissance de 30 %. « Cet excellent

résultat n'a été possible que parce que le groupe a fait des choix stratégiques qui se sont révélés payants dans le cadre de son Plan #DEFI2022, lancé en 2018. Choix qui nous ont permis de traverser la crise sanitaire. En effet, le contexte sanitaire s'est traduit par une explosion de la demande à laquelle nous avons pu répondre instantanément, grâce à la mobilisation exceptionnelle des équipes et la nouvelle stratégie Supply Chain qui nous a permis de bien accompagner nos clients », ajoute François Thuilleur.

Continuer à investir

Mais le groupe ne souhaite pas s'arrêter en si bon chemin et compte bien capitaliser sur ses résultats pour continuer à grandir. « *Nous ne devons pas nous reposer sur nos lauriers. Nous voulons continuer à croître pour augmenter notre chiffre d'affaires de 4 à 5 % chaque année. Nous sommes sur des marchés très concurrentiels et nous devons aller plus loin. Ainsi, d'importants investissements sont engagés (6 millions d'euros au total), notamment dans la digitalisation du groupe, le développement de l'outil industriel. Sans oublier les ressources humaines puisque nous allons renverser un tiers des bénéfices de l'année 2020 aux collaborateurs sous la forme de primes d'intéressement* » , conclut le PDG.

> 2 questions à François Thuilleur, président directeur général du Groupe Paredes

PIC : Paredes affiche d'excellents résultats. Fort de ces derniers, quels sont vos objectifs ?

François Thuilleur : Nous voulons continuer cette croissance. 30 % cette année c'est un chiffre record.

Il s'explique par la crise sanitaire pendant laquelle nous avons vendu, par exemple, 55 millions de masques et 550 millions de gants à usage unique. Il sera difficile de faire mieux et miser sur un cycle de croissance soutenue de 4 à 5 % par an jusqu'à 2030, avec pour objectif d'atteindre les 500 millions d'euros de CA en 2030. Et devenir le numéro 1 sur le marché français de l'hygiène.

Comment comptez-vous atteindre cet objectif ?

En nous appuyant sur notre plateforme e-commerce qui devrait représenter dès l'an prochain 25 % de nos commandes en France et 50 % en 2023, soit plus de 100 millions d'euros. Nous allons investir dans notre outil industriel avec des nouvelles lignes de fabrication et pour moderniser nos machines.



Hygiène responsable : vers un pilotage flexible et clé en main

Zone éminemment sensible des environnements de travail, brassant continuellement quantité d'individus attentifs aux services et équipements, le bloc sanitaire exige un entretien visible, performant, connecté en permanence aux besoins des utilisateurs. Si les fabricants et distributeurs ont dû s'adapter de façon inédite en ces temps bousculés, tant sur la livraison que sur l'ajustement des consommables, la crise sanitaire a aussi rappelé l'impérieuse nécessité d'innover pour tendre vers des stratégies plus durables et responsables.

À la croisée des chemins, le bloc sanitaire est probablement la « vitrine » la plus révélatrice du niveau d'hygiène déployé dans l'ensemble d'un établissement. Carrefour d'interactions sociales, cinq minutes suffisent pour en juger la prestation, la qualité des produits utilisés, la fréquence d'entretien et les services dédiés au quotidien, gages déterminants de satisfaction de centaines de visiteurs, clients et occupants qui s'y croisent. Acteur incontournable de la santé et de la sécurité au travail, ce n'est pas un hasard si ce pôle soumis à des flux constants dû refléter plus qu'un autre le parti-pris des organisations en la matière, scrutées à la loupe depuis les débuts de la crise sanitaire. Enjoins à communiquer leur expertise, mais aussi à s'adapter aux nouvelles exigences de performance et au bouleversement des pratiques des entreprises de propreté, les fabricants auront eu en amont un rôle clé à jouer, celui d'un partenaire solide et réactif pour répondre à des attentes et des contraintes inhérentes à chaque environnement. «

Beaucoup de nos clients nous ont sollicités pour être accompagnés sur les protocoles d'hygiène, le mode opératoire du lavage des mains, sa fréquence, etc., pour lesquels nous avons conçu une signalétique et des prérequis à décliner dans les espaces dédiés, témoigne François Brochet, directeur commercial Facility Management et Industrie au sein du groupe Paredes, distributeur et fabricant de produits d'hygiène. Un an après, l'objectif est de poursuivre ce travail de préconisation pour maintenir l'état de vigilance, ancrer les protocoles et les bonnes pratiques dans les habitudes, rester connecté au besoin pour garantir à la fois la sécurité de nos clients et celle des utilisateurs finaux. »

Coller à l'évolution des besoins

Si cette injonction du « sans contact », au sens propre, aura eu le mérite de confirmer le bénéfice protocolaire des produits à usage unique dont Paredes a été l'initiateur il y a 70 ans, le pionnier des bobines d'essuyage à base de ouate de cellulose ne se repose pas pour autant sur ses lauriers : « Totale ou partielle, la fermeture des sites aura permis de faire bénéficier à nos clients de la largeur de notre offre de service et de les accompagner sur le terrain, via l'apport de protocoles, de distributeurs de gel hydroalcoolique, de produits de désinfection ou encore d'EPI. »

p-2_Page_1_Image_0002.jpg

François Brochet, directeur commercial Facility Management et Industrie au sein du groupe Paredes, distributeur et fabricant de produits d'hygiène.

Mieux consommer sans concession sur l'hygiène et l'environnement

À demande de flexibilité, posture agile : à l'heure où le télétravail se systématiser, que l'anticipation des usages, des flux de circulation et des niveaux de fréquentation des locaux remet en question des cadences de livraison auparavant plus linéaires, la souplesse dans la livraison de consommables participe également d'une attente d'ajustement face à des rythmes et des besoins en quantité plus variables : un levier

pour mieux consommer, plus raisonnablement, sans concession sur l'hygiène et la protection environnementale. « Dans cette logique, l'essuie-main papier à découpe automatique représente l'une des pratiques les mieux indiquées, par ailleurs considérée par l'OMS comme la plus hygiénique (plus faible risque de contaminations croisées). De surcroît, l'utilisation de ouate recyclée, qui concerne également le papier toilette, traduit concrètement notre choix stratégique de concilier optimisation économique et respect de l'environnement, relate François Brochet. Mais l'accompagnement consiste aussi à inciter aux meilleurs choix de produits, notamment ceux qui demandent le moins de manutention sur des points de désinfection régulière, ou encore à faire éco labelliser/éco certifier la plupart de notre production, afin qu'elle soit systématiquement proposée à nos clients. De notre démarche RSE à son application sur le terrain, c'est toute la chaîne de valeur qui est embarquée dans cet enjeu. » p-2_Page_1_Image_0001.jpg

L'e-hygiène entre en scène

Être au diapason des besoins et des usages exigera également, pour le fabricant lyonnais, la maîtrise globale d'une chaîne de valeur qui fut de tout temps son cœur d'expertise, impliquant le réapprovisionnement ainsi que l'installation et la maintenance des distributeurs de la cabine sanitaire. Exit le risque de pénurie et d'excédent : l'aspect technique est pris en charge, clé en main, dans le respect du juste besoin. « Si cette offre de service clé en main permet d'éviter les ruptures ou des délais de commandes étendus, elle nécessite toutefois pas mal de certitudes sur les données d'entrée, tels que les effectifs présents sur site, par exemple, et leur variation en cours d'année, poursuit le responsable. Notre réactivité et celle des entreprises de propreté pourra être encore améliorée par une plus grande traçabilité de la data à la source grâce au digital, un levier d'innovation particulièrement attendu pour suivre au plus près la consommation de papier, le niveau d'hygiène et l'expérience de l'ensemble des clients utilisateurs. » Cabine de toilette équipée de capteurs RFID, distributeurs connectés, désormais, la cabine sanitaire 2.0 nourrit les défis et accélère les projets de la R&D, ouvrant la voie à une nouvelle génération d'équipements au plus grand potentiel de performance, d'interaction et de protection. « En réponse aux entreprises exigeant plus de transparence sur les prestations réalisées, la technologie peut également représenter une alliée dans la justification du modus operandi, et la démonstration de la valeur du service que nous apportons », conclut François Brochet.

Qui sommes nous ?

Chez PAREDES ENTREPRISES DE PROPLETE, nous maîtrisons les enjeux propres à votre activité : satisfaction du client final, réactivité opérationnelle, optimisation des coûts et conquête commerciale. Nous avons ainsi conçu une approche globale pour vous accompagner dans l'atteinte de ces objectifs, à travers une offre de services et une sélection produits sur-mesure.

Partenaire de la FEP, PAREDES ENTREPRISES DE PROPRETÉ a la particularité d'être à la fois distributeur, fabricant et prestataire de services. Notre équipe dédiée vous offre une expertise hygiène au quotidien et un accompagnement terrain par des spécialistes.

Découvrez le nouveau site e-commerce www.paredes.fr

En savoir plus sur Parole de marque

PAREDES

En savoir plus



"Le Prix de l'Entrepreneur de l'Année met à l'honneur les entrepreneurs engagés et performants, qui font bouger les lignes"



Prix de l'Entrepreneur de l'Année AVEC EY

Publié Le 21/06/2021 - 06:30



Marc-André Audisio, associé, directeur EY Auvergne-Rhône-Alpes.

Fidèle à ses engagements entrepreneuriaux de longue date, la 29^e édition du Prix de l'Entrepreneur de l'Année organisé par EY met en lumière les engagements et les actions concrètes déployées par les entrepreneurs dans les domaines sociaux, environnementaux et de gouvernance avec une attention particulière en cette période de crise qui a bouleversé les équilibres.

Jamais les sujets sociaux, sociétaux et environnementaux ne nous auront autant impactés. Après une année 2020 singulière autour du thème « Entrepreneurs Engagés Ensemble », le Prix de l'Entrepreneur de l'Année revient sous sa forme originelle et met

à l'honneur les entrepreneurs pour leurs engagements autant que pour leurs performances financières. Il vient ainsi récompenser des entrepreneurs qui dirigent des entreprises de croissance, conciliant responsabilité et modèle économique pérenne.

EY est convaincu que c'est grâce à l'engagement qu'ensemble, nous irons de l'avant afin de nourrir l'économie de notre pays.

Pour Marc-André Audisio, associé, directeur EY Auvergne-Rhône-Alpes, « l'année 2020 qui s'est écoulée a accéléré les réflexions autour de la résilience et de l'agilité. Chez EY, nous sommes convaincus que c'est grâce à l'engagement, la valeur cardinale des entrepreneurs, qu'ensemble, nous irons de l'avant afin de nourrir l'économie de notre pays. »

2021 démontre une belle dynamique régionale avec 29 candidats dans la catégorie Entrepreneur de l'Année et 16 dans la catégorie Start-up de l'Année !

Les 45 portraits d'entrepreneurs à découvrir :

Catégorie PME/ETI

- Laurent Dolbeau, AIRVANCE
- Frédéric Brun, ARTURIA
- Luc Blanchet et Eric Bouchet, BOTANIC
- Simon Hoayek, BYBLOS
- Pieric Brenier, C'PRO
- Rodolph Dachard, DACHARD
- Eric Peyre, DIGITAL VIRGO
- Jean-Paul Genoux et Guillaume Mulliez, DIMO Software
- Salvatore Alaimo, DIMOTRANS
- Yvan Dezayes, Groupe FDL (FINANCIERE DU LOMBARD)
- Philippe Boléa et Eric Raddaz, GAGNEPARK
- Evelyne Barberot et Johan Renaud, GPA
- Pierre Haesebrouck, HASAP
- Benjamin Theurillat, Mathieu Herbelin, Cédric Gomez Montiel et Maxime Herbelin, HERBELIN
- Olivier Moyen, ILIGHTYOU
- Laurent et Olivier de la Clergerie, LDLC
- Alain Boiron, LES VERGERS BOIRON
- Nicolas Cuynat, Thierry de Vignemont et Franck Hueber, MARE NOSTRUM
- Gabriel Dahan, MARKET MAKER
- Pierre Martinet, MARTINET
- Marc Miribel, MP HYGIENE
- Benoît Neyret, NEYRET
- Christophe Carron, NumeriK's
- François Thuilleur, PAREDES
- Aymeric De Galembert, SEGUIN
- Guy & Alexandra Mathiolon, SERFIM
- Fabien Jouvét, SKIPPER GROUPE

☐Philippe Gallay, TSL SPORT EQUIPMENT

☐Emmanuel Brochot, VALENTIN TRAITEUR

Catégorie Start-Up

☐Nicolas Sordet et et Jérémy Pessiot, AFYREN

☐Sébastien Beyet, AGICAP

☐Vanessa Rousset, AMDG

☐Charles Journée, DEEPLINK MEDICAL

☐Stéphane Lavallée, ECENTIAL ROBOTICS (ex SURGIVISIO)

☐Cédric Chappaz, HAP2U

☐Hervé Affagard, MaaT Pharma

☐Hubert Viot, MAELA

☐Nathalie Grynbaum & Stéphanie Marquez, MI-HOTEL

☐Géraldine Le Duc, NH THERAGUIX

☐Alexandre Le Vert & Florian Sourd, OSIVAX

☐Pierre Laprée, PER ANGUSTA

☐Lionel Chataignier, PIXMINDS

☐Cédric Bernard, PROOVSTATION

☐Yannick Ducerf, URBAN SOLAR ENERGY

☐Benoît Lemaignan et Gilles Moreau, VERKOR



Un Groupe développé par un ex footballeur

F. B.
Lorsque Simon Paredes, immigré espagnol, démarre une activité de chiffonnier à Villeurbanne en 1942, dans un local situé sur le site actuel du Médipôle, il a fui le franquisme. En 1964, André Lerond, son beau-fils, défenseur de l'Olympique lyonnais, qui a notamment participé à la Coupe du monde de football de 1958 en Suède, reprend l'entreprise après un drame familial. Il fait prendre très vite, en visionnaire, un virage à l'entreprise Paredes qui troque le tissu pour l'essuie-tout professionnel sur lequel il s'oriente après avoir été sollicité par le Groupe Kimberly-Klark désireux

d'écouler ses surstocks de ouate destinés au Sopalin. Peu à peu, il élargit le nombre de références de produits d'hygiène et de la protection professionnelle, pour développer le Groupe. À partir de 1974, il imagine avec un inventeur stéphanois rencontré à la Foire de Lyon, le premier distributeur d'essuie-mains à découpe automatique. Un brevet déposé mondialement, retombé dans le domaine public en 1999. Il opère de nombreuses opérations de croissances externes dans l'Hexagone et investit sur un site de production en Italie avant de raccrocher les crampons

d'entrepreneur en 2012. Il a alors 82 ans et transmet le flambeau d'un Groupe en perte de vitesse, qui accusera une perte de 10 millions d'euros en 2017. L'année où François Thuilleur, PDG aujourd'hui du Groupe Paredes, ex-directeur opérationnel du Groupe Rexel, décide d'entrer au capital de l'entreprise familiale à hauteur de 15 %, avec l'ambition d'insuffler une nouvelle ère au Groupe implanté à Genas. ■



Le roi du papier jetable Paredes explose son chiffre d'affaires

Basé à Genas dans l'Est lyonnais, Paredes, numéro 2 du marché de distribution de produits d'hygiène et de protection professionnelles en France, a investi 3 M€ dans une ligne de production. De quoi lui permettre de doubler sa capacité de production et de songer à de nouveaux développements.

Franck BENSARD

À Genas, Paredes voit grand. Avec sa nouvelle ligne ultra-moderne de transformation de ouate, dans laquelle il a investi 3 millions d'euros, François Thuilleur, PDG du Groupe Paredes, ambitionne, tout simplement, d'être le numéro un français sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles. La nouvelle ligne de production permet de produire 600 m de papier par minute, soit deux fois plus qu'avant et « d'atteindra terme une capacité de 20 000 tonnes contre 10 000 précédemment ». Une ligne qui va ainsi permettre au Groupe Paredes de produire avec beaucoup de flexibilité du papier toilette, du papier essuie-main et des draps à usage unique « à des prix plus compétitifs aussi », insiste François Thuilleur. Trois créneaux d'activités où le Groupe Paredes a de sacrées références puisqu'il aurait selon son dirigeant un contrat avec tous les hôpitaux publics de France sur le papier essuie-mains et détiendrait de jolis marchés avec des groupes de cliniques privées, d'Ehpad, pour ce qui concerne le papier toilette et les draps à usage unique.

Le chiffre d'affaires bondit de

30 %

« On réalise 50 % de notre activité sur le secteur de la santé, 30 % avec l'agroalimentaire, le reste avec les collectivités publiques et les entreprises de propreté », indique François Thuilleur qui s'enorgueillit des performances de Paredes, distributeur de plus de 10 000 références de produits.

Le Groupe, qui emploie 650 salariés dont 50 en Italie, a vu l'an dernier son chiffre d'affaires s'envoler littéralement pour atteindre les 203 millions d'euros de chiffre d'affaires en France (+ 30 %) et 18 millions d'euros réalisés sur le marché italien (+ 10 %).

« On a fait le choix d'investir sur le *made in France* »

Des performances liées bien évidemment à l'explosion de la demande durant la crise sanitaire.

« On a vendu 55 millions de masques, 550 millions de gants », souligne le dirigeant, qui se félicite de voir validés les choix stratégiques opérés depuis 2018 (1).

François Thuilleur, actionnaire minoritaire (2), rêve aujourd'hui d'une place de numéro un français : « On espère doubler la taille de l'entreprise avant la fin de la décennie pour atteindre la place de

n° 1 du marché français et 400 à 500 millions d'euros de CA ». Et de poursuivre : « On travaille avec du papier recyclé à 80 %, on a fait le choix d'investir sur le *made in France* et de laisser par conséquent le *low cost*. Notre site italien est sur le même modèle, ne produit que pour le marché italien ». Pour 2021, François Thuilleur, espère consolider une très grande partie de la croissance enregistrée en 2020, ce qui portera le Groupe à 300 millions euros hors acquisitions. « Nous sommes sur nouveau plan qui prévoit à terme 100 à 200 millions euros d'acquisitions en France et dans des pays limitrophes. »

(1) L'organisation logistique du Groupe Paredes est déployée sur 9 sites régionaux du Groupe et le Hub Paredes de 20 000 m² à Saint-Quentin Fallavier (38), qui disposait avant le début de la crise sanitaire d'un stock évalué à 16 M€.

(2) Il détient 15 % du capital ; le reste est détenu par les héritiers de Simon Paredes, le fondateur du Groupe. ■



La crise sanitaire dope ses résultats, Paredes investit près de Lyon

Franck Bensaïd

Basé à Genas dans l'Est lyonnais, Paredes, numéro 2 du marché de distribution de produits d'hygiène et de protection professionnelles en France, vient d'investir trois millions d'euros dans une ligne de production. De quoi lui permettre de doubler sa capacité de production et de songer à de nouveaux développements.

À Genas, Paredes voit grand. Avec sa nouvelle ligne ultra-moderne de transformation de ouate, dans laquelle il a investi 3 millions d'euros, François Thuilleur, PDG du Groupe Paredes, ambitionne, tout simplement, d'être le numéro un français sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles. La nouvelle ligne de production permet de produire 600 m de papier par minute soit deux fois plus qu'avant et « d'atteindre à terme une capacité de 20 000 tonnes contre 10 000 précédemment ». Une ligne qui va ainsi permettre au Groupe Paredes de produire avec beaucoup de flexibilité du papier toilette, du papier essuie-main et des draps à usage unique « à des prix plus compétitifs aussi », insiste François Thuilleur.

Trois créneaux d'activités où le Groupe Paredes a de sacrées références puisqu'il aurait selon son dirigeant un contrat avec tous les hôpitaux publics de France sur le papier essuie-mains et détiendrait de jolis marchés avec des groupes de cliniques privées, d'EHPAD, pour ce qui concerne le papier toilette et les draps à usage unique.

Le chiffre d'affaires bondit de 30 %

« On réalise 50 % de notre activité sur le secteur de la santé, 30 % avec l'agroalimentaire, le reste avec les collectivités publiques et les entreprises de propreté », indique François Thuilleur qui s'enorgueillit des performances de Paredes, distributeur de plus de 10 000 références de produits dont 80 % du sourcing proviendrait de France et d'Europe.

Le Groupe qui emploie 650 salariés dont 50 en Italie, a vu l'an dernier son chiffre d'affaires s'envoler littéralement pour atteindre les 203 millions d'euros de chiffre d'affaires en France (+ 30 %) et 18 millions d'euros réalisés sur le marché italien (+ 10 %).

« On a fait le choix d'investir sur le made in France »

Des performances liées bien évidemment à l'explosion de la demande durant la crise sanitaire. « On a vendu 55 millions de masques, 550 millions de gants », souligne le dirigeant, qui se félicite de voir validés les choix stratégiques opérés depuis 2018 (1).

François Thuilleur, actionnaire minoritaire (2), rêve aujourd'hui d'une place de numéro un français : « On espère doubler la taille de l'entreprise avant la fin de la décennie pour atteindre la place de n° 1 du marché français et 400 à 500 millions d'euros de CA ». Et de poursuivre : « On travaille avec du papier recyclé à 80 %, on a fait le choix d'investir sur le made in France et de laisser par conséquent le low cost. Notre site italien est sur le même modèle, ne produit que pour le marché italien ».

Pour 2021, François Thuilleur, qui n'exclut pas une éventuelle levée de fonds, espère consolider une



très grande partie de la croissance enregistrée en 2020, pour repartir ensuite de 2022 à 2030 dans un cycle continu de croissance organique soutenue de 4 % à 5 % par an, ce qui portera le Groupe à 300 millions euros hors acquisitions. « Nous sommes sur nouveau plan qui prévoit à terme 100 à 200 millions euros d'acquisitions en France et dans des pays limitrophes. »

(1) L'organisation logistique du Groupe Paredes est déployée sur 9 sites régionaux du Groupe et le Hub Paredes de 20 000 m² à Saint-Quentin Fallavier (38) qui disposait avant le début de la crise sanitaire d'un stock évalué à 16 millions d'euros. (2) Il détient 15% du capital; le reste est détenu par les héritiers de Simon Paredes, le fondateur du Groupe.



https://cdn-s-www.leprogres.fr/images/0EFE7BC6-61B6-46D8-AEE2-D2ABB5037E4E/NW_detail/title-1623926743.jpg

François Thuilleur, PDG du Groupe Paredes. Photo Progrès /Franck BENSALD. ■

AGENDA DES SOCIETES JUSQU'AU MERCREDI 16 JUIN 2021

Paris, 10 juin 2021 (AFP) -

Voici l'agenda prévisionnel des sociétés jusqu'au mercredi 16 juin 2021 (heure de Paris)

JEUDI 10 JUIN 2021

FRANCE

CHAMBÉRY: Salon Alpiro des professionnels de la montagne et assises nationales des stations de ski et du tourisme en montagne - Savoieexpo, 1725 av. du Grand Arietaz

PARIS: Salon Go Entrepreneurs (ex Salon des Entrepreneurs) - 100% digital

USA

CUPERTINO: Apple : conférence mondiale des développeurs, en ligne - (jusqu'au 11)

ITALIE

MILAN: Le conseil d'administration des actionnaires d'Atlantia se prononce sur la vente des autoroutes - (10H00)

VENDREDI 11 JUIN 2021

FRANCE

SAINT-GILLES-CROIX-DE-VIE: Beneteau : assemblée générale des actionnaires (horaire à préciser) -

PARIS: Laurent-Perrier : résultats annuels (avant Bourse) -

PARIS: Panne des numéros d'urgence: résultats de l'enquête interne d'Orange -

TOULON: Prothèses PIP : la justice rend sa décision après la demande d'indemnisation de 1.500 nouvelles plaignantes au certificateur TUV - Tribunal de commerce 140 bd Maréchal Leclerc (09H30)

SAMEDI 12 JUIN 2021

USA

SAN FRANCISCO: Salon des jeux vidéo E3, en ligne -

MARDI 15 JUIN 2021

FRANCE

MARSEILLE: Procès du propriétaire de 3 appartements dans un immeuble en péril, loués sur Airbnb - (08H30)

LYON: L'équipementier de la défense Ouvry présente sa dernière acquisition - ZA Gorge de Loup 24 Avenue Joannes Masset, Bâtiment E EST (9e) (09H00)

VERSAILLES: Délibéré dans le procès Ikea France, filiale accusée d'avoir illégalement espionné salariés et clients - (10H00)

DIJON: Le tribunal de commerce de Dijon examine les offres de reprise de la fonderie MBF Aluminium - (14H30)

MERCREDI 16 JUIN 2021

FRANCE

PARIS: Française des jeux (FDJ) : Assemblée générale des actionnaires -

PARIS: LNA Santé : Assemblée générale -

PARIS: Soitec : c.a. exercice 2020/2021 estimation -

PARIS: Trafic mensuel ADP mai 2021 (après bourse) -

PARIS: Salon VivaTech des start-up et de la technologie - (jusqu'au 19)

PARIS: Rapport d'activité 2020 du pôle commun Assurance Banque Epargne de l'AMF et de l'ACPR - (09H00)

GENAS: Le groupe Paredes (produits d'hygiène) inaugure sa nouvelle ligne de production - 12, rue Georges Besse (11H30)

éco/mpg/eb

AIRBNB | BENETEAU | Française des jeux | ATLANTIA | APPLE INC. | SOITEC | LAURENT-PERRIER | AEROPORTS DE PARIS

RHÔNE BIENS DE CONSOMMATION

Paredes met en service une nouvelle chaîne de production

Distributeur de produits d'hygiène et de protection pour les professionnels, Paredes (Genas) est aussi un fabricant depuis plus de 30 ans. Sa production assure 15% de son CA (221 M en 2020) et repose entièrement sur des produits à base de ouate (à 80% issue de papiers recyclés). L'usine reçoit des bobines qu'elle transforme, essentiellement par gaufrage-collage, en rouleaux d'essuie-main ou de papier hygiénique. Pour faire face à l'augmentation des ventes (crise sanitaire et nombreux contrats remportés notamment avec les hôpitaux) et se ménager une marge capacitaire pour l'avenir, la société a investi 400 K pour améliorer les

performances de l'une de ses trois machines. Mais elle en a surtout remplacé une autre par un équipement dernier cri fabriqué en Italie. Cet appareil affiche des performances inédites puisqu'il pourra produire autant que ce que les trois autres réunis pouvaient fabriquer jusqu'à maintenant. La société a investi 2,6 M dans cette machine entrée en service la semaine dernière et qui confère à l'usine une capacité de 30 000 t par an contre 10 000 précédemment. ■

Hygiène et protection professionnelle : la stratégie de Paredes pour devenir numéro 1 sur son secteur

Publié le 01 juin 2021 - Julien THIBERT - Industrie



© **Paredes** - Nouvelle ligne de transformation de ouate à Paredes

Les ambitions qui portent le groupe Paredes (hygiène et protection professionnelle) sont fortes. Son PDG, François Thuilleur vise la place de numéro 1 en France.

Paredes est en avance sur ses objectifs affichant, en 2020, 221 M€ de chiffre d'affaires, soit un montant supérieur à ce que l'ETI lyonnaise de 650 personnes basée à Genas avait ambitionné il y a deux ans pour 2022, avec 210 M€.

"2020 est une année record avec une croissance de notre activité en France de 30 %. Le plan 2022 que nous avons lancé en 2017 était destiné à redynamiser notre activité. Nous avons revu notre positionnement en abandonnant le secteur de la CHR et en investissant notamment les marchés de la santé et de l'agroalimentaire", explique François Thuilleur, PDG de Paredes

Pour assurer la distribution et la qualité de son service, surtout dans une année Covid tendue, Paredes s'est d'abord appuyée sur son nouvel outil logistique, un hub de 20 000 m² situé à Saint-Quentin Fallavier et lancé en janvier 2020.

Ensuite, le groupe a investi 2,6 M€ dans une machine de transformation de la ouate, numérisée et capable de produire 20 000 tonnes de produits ouatés par an, soit le double d'aujourd'hui.

"Pour être compétitif en France il est indispensable d'investir dans l'outil industriel", confie François Thuilleur.

Le e-commerce comme levier de développement

Autre brique stratégique, le développement d'un site e-commerce avec 7 000 références disponibles pour les professionnels.

"Nous avons investi 1 M€ dans ce site et comptons réaliser 25 % du chiffre d'affaires via Internet en 2022. Notre objectif est d'atteindre la moitié de notre chiffre d'affaires, soit 100 M€ environ en 2023, par ce canal car nous souhaitons devenir le premier site BtoB français dans le domaine de l'hygiène".

L'ETI lyonnaise ne compte pas s'arrêter en si bon chemin car son ambition ultime est de devenir numéro un en France sur son secteur, et ainsi damer le pion à son concurrent anglais Bunzl représenté en France sous la marque PLG. Pour y parvenir, Paredes veut aussi gonfler les muscles en doublant son chiffre d'affaires à l'horizon 2031 et atteindre entre 400 et 500 M€ de chiffre d'affaires. Une présence renforcée sur certaines villes comme Bordeaux et Paris pour gagner des parts de marché ainsi qu'une stratégie de croissance externe à l'international (la Suisse étant notamment à l'étude) sont parmi les champs d'actions privilégiés.

Evoquant aussi un projet collaboratif avec des équipes pleinement investies dans ce projet, François Thuilleur a engagé il y a deux ans la règle des 3/3 en matière de redistribution des bénéfices : soit 1/3 reversé aux collaborateurs sous forme de primes (3300 euros chacun), 1/3 aux actionnaires et 1/3 redistribué dans les capitaux propres de l'entreprise.

Julien THIBERT
 Journaliste



Abonnez-vous à l'offre Papier + Numérique

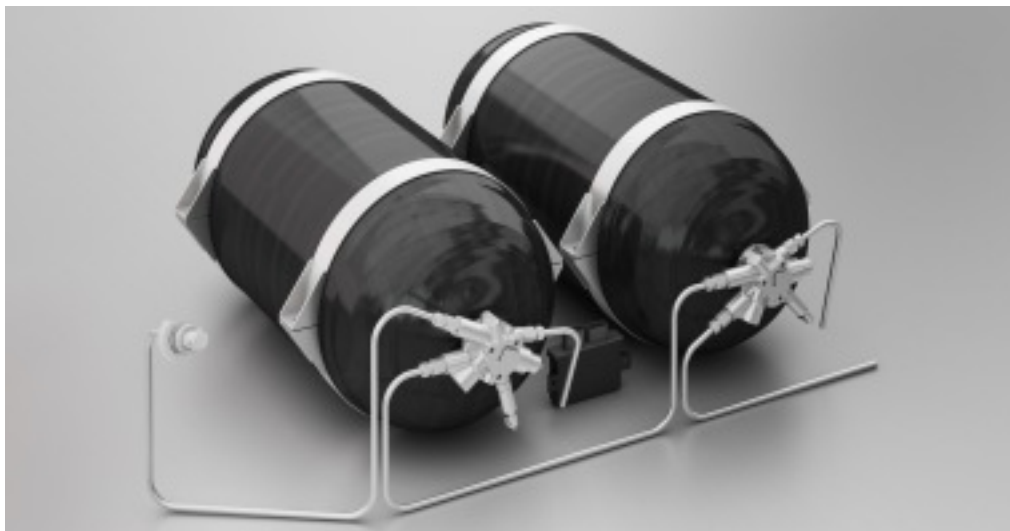
Le Tout Lyon Toute l'info éco, juridique, collectivités... à Lyon et dans la région / Journal d'annonces légales et d'informations économiques pour le département

- › Pour plus de contenu, papier + web
- › l'accès aux annonces légales,
- › l'accès aux ventes aux enchères.

Je m'abonne **À lire également**



Industrie : Dune élargit sa gamme et programme une extension



Plastic Omnium et McPhy font cause commune sur la mobilité hydrogène



CNR confirme des ambitions fortes dans l'hydrogène



TVI Groupe prend la direction de l'innovation depuis Corbas
Réagir à cet article ANNONCES LÉGALES

Publier mon annonce légale au meilleur prix
 Publier une annonce légale
 Consulter les annonces légales
 FIL INFO

- hier Parkings Antonin-Poncet et Saint-Antoine :

LPA s'équipe d'un système de guidage à la place innovant

- hier Musique : Nathan Laube à l'orgue de l'Auditorium de Lyon ce lundi 31 mai
- hier Finances : OL groupe préserve sa trésorerie
- 28/05 Mon Petit Placement fait partie des lauréats de Scale Up Excellence
- 25/05 Quelles opportunités d'affaires en Italie du Nord ?
- 25/05 Le chômage des dirigeants baisse en Auvergne-Rhône-Alpes
- 19/05 Uniqlo ouvre une deuxième boutique à Lyon au centre commercial de la Part-Dieu

- 19/05Vourles : le groupe em2c livre une nouvelle résidence autonomie en Haute-Savoie
- 19/05Couvre-feu à 21 h à Lyon : où télécharger l'attestation dérogatoire ?
- 19/05Réouverture des salles de cinéma / Grégory Faes : "La rencontre reste l'âme du cinéma"

PLUS

MARCHÉS PUBLICS Rechercher un appel d'offreRépondre à un appel d'offre VENTES

AUX ENCHÈRES Prochaines ventes aux enchèresRésultats des ventes aux enchères

PUBLICITÉ COMMERCIALE Nous contacterSupplémentsTarifs ABONNEMENTS



N° 5468 SAMEDI 29 MAI 2021 2,40 €

ÉLECTIONS RÉGIONALES
Candidats, projets, visions

QUI VA GAGNER ?

Abonnez-vous
J'achète au numéro