



---

## Revue de Presse

K 2021

---

*Toute photocopie de ce document doit être impérativement déclarée au CFC*

# Sommaire

Paredes ouvre sa première agence commerciale en France Protection individuelle et collective - 01/01/2021	9
<b>PAREDES</b> Bâtiment Entretien - 01/01/2021	10
La crise va-t-elle rebattre les cartes des fournisseurs ? Bâtiment Entretien - 01/01/2021	11
Marché de produits d'hygiène. Paredes remporte le marché des stations Total batiment-entretien.fr - 06/01/2021	14
Les pratiques responsables de PAREDES certifiées OR pour la deuxième année consécutive par EcoVadis Hospitalia.fr - 13/01/2021	15
Hygiène du linge. Les pratiques responsables de Paredes certifiées OR entretien-textile.fr - 13/01/2021	17
69 / SANTE : le groupe Paredes sélectionné par la coopérative des acheteurs hospitaliers Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - 28/01/2021	19
UNE ANNEE EXCEPTIONNELLE À BIEN DES ÉGARDS» Hospitalia - 01/02/2021	20
Le partenariat PAREDES / UniHA s'étend sur le marché de la sacherie DAOM / DASRI Hospitalia.fr - 03/02/2021	21
UN RISQUE DIFFICILE À MAÎTRISER Process Alimentaire Hors Série - Hors Série - 01/03/2021	23
Des experts au service des professionnels de l'hygiène Bâtiment Entretien - 01/03/2021	25
Une certification Ecovadis OR pour Paredes Bâtiment Entretien - 01/03/2021	29
Implantation de Delticom : accompagnement des élus depuis 20 ans adira.com - 01/03/2021	30
PAREDES Laurence Barrière Directrice Marketing et Achats Galvano Organo - 31/03/2021	32
69 / BIENS DE CONSOMMATION : Laurence Barrière directrice marketing et achats du groupe Paredes Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté -05/04/2021	33
Laurence Barrière, directrice marketing et achats de Paredes Strategies.fr - 07/04/2021	34
<b>PAREDES</b> Executives - 07/04/2021	35
Ils bougent Tout Lyon - Essor Rhône - 09/04/2021	36

Laurence Barrière, directrice marketing et achats de Paredes Stratégies Newsletter - 11/04/2021	37
Laurence Barrière, nommée directrice marketing et achats de Paredes decision-achats.fr - 13/04/2021	38
Paredes : Directeur Marketing et Achats LesEchos.fr - 13/04/2021	40
Webinaire observatoire du FIC & Alliancy alliancy.fr - 21/04/2021	41
PAREDES Laurence Barrière devient directrice [...] Les Echos - 25/04/2021	57
Paredes (produits d'hygiène choie ses salariés après une année exceptionnelle Agence France Presse Fil Eco - Fil Eco - 29/04/2021	58
Le groupe Paredes se dote d'une machine automatisée de transformation de la ouate à Genas UsineNouvelle.com - 30/04/2021	59
Paredes (produits d'hygiène choie ses salariés après une année exceptionnelle Fortuneo.fr - 30/04/2021	62
Paredes (produits d'hygiène choie ses salariés après une année exceptionnelle Boursorama.com - 30/04/2021	63
Produits d'hygiène: 4500 euros de primes pour les salariés de Paredes après une année "exceptionnelle" bfmtv.com - 30/04/2021	64
Produits d'hygiène: 4500 euros de primes pour les salariés de Paredes après une année "exceptionnelle" Msn (France - 30/04/2021	65
HYGIÈNE RESPONSABLE : VERS UN PILOTAGE FLEXIBLE ET CLÉ EN MAIN Services - 30/04/2021	66
QUELLES SOLUTIONS POUR AMÉLIORER L'HYGIÈNE DANS LES BUREAUX DE DEMAIN? Services - 30/04/2021	69
Paredes veut conforter ses 30 % de croissance de 2020 ^-f année 2020 a été bonne, très bonne même Bâtiment Entretien - 30/04/2021	74
Laurence Barrière Bâtiment Entretien - 30/04/2021	75
LAURENCE BARRIÈRE Protection individuelle et collective - 30/04/2021	76
Genas (Rhône : une prime exceptionnelle pour les salariés du groupe de produits d'hygiène Paredes France3.fr - 02/05/2021	77
Paredes (produits d'hygiène choie ses salariés après une année exceptionnelle Agence France Presse Fil Eco - Fil Eco - 02/05/2021	79
Un nouveau plan de développement pour Paredes brefeco.com - 03/05/2021	81
Genas (Rhône : une prime exceptionnelle pour les salariés du groupe de produits d'hygiène Paredes Francetvinfo.fr - 03/05/2021	82
Un nouveau plan de développement pour Paredes Bref Éco Matin - 03/05/2021	84
Share: François Thuilleur (Paredes) : Le groupe Paredes va verser une prime de 3 300€ à ses 600 salariés bfmtv.com - 04/05/2021	86

Share: François Thuilleur (PDG de Paredes): 3.300 euros de prime pour chacun des 600 salariés: "c'est de l'argent que l'on a gagné grâce au travail des salariés je tiens aussi à saluer l'intelligence des actionnaires" bfmtv.com - 04/05/2021	87
Share: François Thuilleur (Paredes) : Le groupe Paredes va verser une prime de 3 300€ à ses 600 salariés - 04/05 bfmtv.com - 04/05/2021	88
06:06:57 Paredes, entreprise spécialisée dans les BFM Business - Journal - 04/05/2021	89
François Thuilleur (Paredes) : Le groupe Paredes va verser une prime de 3 300€ à ses 600 salariés -04/05 Challenges.fr - 04/05/2021	90
07:24:00 Invité : François Thuilleur, PDG de BFM Business - Good morning business - 04/05/2021	91
Share: Good Morning Business - Mardi 4 mai bfmtv.com - 04/05/2021	92
PAREDES lance son nouveau site e-commerce batiment-entretien.fr - 04/05/2021	93
Paredes va verser une prime de 3.300 euros à chacun de ses 600 salariés MédiaCom' - 04/05/2021	95
69 / BIENS DE CONSOMMATION : le groupe Paredes investit 2,6 M€ dans son outil de production Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté -04/05/2021	96
Le Saladomètre de la semaine : n°92 TribunedelLyon.fr - 05/05/2021	97
08:31:38 Les 600 salariés d'une entreprise de FRANCE 2 - Telematin - 05/05/2021	99
Lyon : Paredes double sa capacité de production de produits d'hygiène en ouate LesEchos.fr - 05/05/2021	101
Paredes double sa capacité de production de produits en ouate Les Echos - 05/05/2021	102
TOP 3 Tribune de Lyon - 05/05/2021	103
06:36:15 Coronavirus. Emploi : A Genas (Rhône), RMC INFO - Journal - 07/05/2021	105
Une prime de plusieurs milliers d'euros pour les salariés d'une entreprise du Rhône bfmtv.com - 07/05/2021	106
69 / BIENS DE CONSOMMATION : croissance de 30 % pour le groupe Paredes Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté -09/05/2021	107
69 / BIENS DE CONSOMMATION : une prime exceptionnelle de 3 300 euros pour les salariés de Paredes Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté -11/05/2021	108

PAREDES VEUT DEVENIR NUMÉRO 1 SUR SON SECTEUR Le Tout Lyon - Essor Rhône - 14/05/2021	109
Hygiène : Paredes double sa production de ouate en France ProcessAlimentaire.com - 17/05/2021	111
Paredes renforce encore son positionnement au sein des établissements de santé Hospitalia.fr - 20/05/2021	113
Forte croissance pour Paredes en 2020 services-proprete.fr - 21/05/2021	115
Sans attendre la fin du port obligatoire du masque, les fabricants ont réorienté leur production Lemonde.fr - 25/05/2021	117
Les fabricants de masques ont déjà réorienté leur production Le Monde - 25/05/2021	120
Distribution de produits d'hygiène. Paredes veut conforter ses 30% de croissance de 2020 batiment-entretien.fr - 26/05/2021	121
Hygiène et protection professionnelle : la stratégie deParedes pour devenir numéro 1 sur son secteur le-tout-lyon.fr - 01/06/2021	123
Paredes met en service une nouvelle chaîne de production Bref Eco Auvergne Rhône-Alpes - 08/06/2021	127
AGENDA DES SOCIETES JUSQU'AU MERCREDI 16 JUIN 2021 Agence France Presse Fil Eco - Fil Eco - 09/06/2021	128
La crise sanitaire dope ses résultats, Paredes investit près de Lyon Leprogres.fr - 16/06/2021	130
Un Groupe développé par un ex footballeur Le Progrès Est Lyonnais - Est Lyonnais - 17/06/2021	132
Le roi du papier jetable Paredes explose son chiffre d'affaires Le Progrès Est Lyonnais - Est Lyonnais - 17/06/2021	133
"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	134
Hygiène responsable : vers un pilotage flexible et clé en main services-proprete.fr - 22/06/2021	137
DISTRIBUTION. Paredes : le numéro 2 affiche ses ambitions pic-magazine.fr - 23/06/2021	139
Paredes rebondit sur la crise Tribune de Lyon - 23/06/2021	141
WEBINAIRE HOSPITALIA : « Approvisionnements et achats en hygiène : nouvelles stratégies et bonnes pratiques » Hospitalia.fr - 25/06/2021	142
Porté par la crise de Covid-19, Paredes inaugure une nouvelle ligne de production dans l'agglomération lyonnaise TribunedelLyon.fr - 28/06/2021	144
Distributeur PAREDIS TWIST, simplement ingénieux batiment-entretien.fr - 29/06/2021	146
Lyon Business: l'émission du 29 juin avec François Thuilleur, PDG Groupe Parades BFM Lyon Business - 29/06/2021b	147

Paredes triple ses capacités de production Bref Eco Auvergne Rhône-Alpes - 30/06/2021	151
Paredis Twist : du neuf dans le dévidage central! Bâtiment Entretien - 30/06/2021	152
2 questions à... Protection individuelle et collective - 30/06/2021	153
INDÉPENDANTS Paredes : le numéro 2 affiche ses ambitions Protection individuelle et collective - 30/06/2021	154
Vidéo [BFM/Le JDE] François Thuilleur : "Paredes est une vieille entreprise qui essaye d'être moderne" LeJournalDesEntreprises.com - 01/07/2021	155
Vidéo [BFM/Le JDE] François Thuilleur : "Paredes est une vieille entreprise qui essaye d'être moderne" Le Journal Des Entreprises - Le Brief (Jde) Rhône-Alpes - Rhône-Alpes - 04/07/2021	156
Comment Paredes veut s'imposer comme numéro un français de l'hygiène professionnelle LeJournalDesEntreprises.com - 23/08/2021	157
Comment Paredes veut s'imposer comme numéro un français de l'hygiène professionnelle Le Journal Des Entreprises - Le Brief (Jde) Rhône-Alpes - Rhône-Alpes - 24/08/2021	161
6 PRODUITS POUR Services - 31/08/2021	162
Paredes consolide sa croissance record de 2020 Bâtiment Entretien - 31/08/2021	166
DU TISSU RECYCLÉ AU CHIFFON À USAGE UNIQUE Le Journal des Entreprises Rhône - Rhône - 31/08/2021	167
PAREDES SE VOIT EN LEADER DE L'HYGIÈNE PROFESSIONNELLE Le Journal des Entreprises Rhône - Rhône - 31/08/2021	168
BIENS DE CONSOMMATION : hausse d'activité et augmentation de capital auprès des salariés pour le groupe Paredes Flash-Infos.com - 04/09/2021	169
69 / BIENS DE CONSOMMATION : hausse d'activité et augmentation de capital auprès des salariés pour le groupe Paredes Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté -05/09/2021	172
François Thuilleur (Paredes) : Générer de la croissance qui profite à tous les salariés Bref Éco Matin - 06/09/2021	173
François Thuilleur (Paredes) : Générer de la croissance qui profite à tous les salariés brefeco.com - 07/09/2021	174
Paredes, Bref Eco Auvergne Rhône-Alpes - 07/09/2021	176
Trophées 2021 / Eric Palanque, un Daf axé communication Daf-mag.fr - 20/09/2021	177
Paredes ouvre son capital à ses salariés services-proprete.fr - 21/09/2021	179
Comment a évolué la logistique sur le parc de Chesnes depuis 2015 ledauphine.com - 28/09/2021	181

UN GESTE FORT Services - 30/09/2021	183
ILS L'ONT FAIT 12 patrons lyonnais aux idées révolutionnaires Lyon Décideurs - 30/09/2021	184
Dynamisme et croissance confirmées chez Paredes pic-magazine.fr - 13/10/2021	194
Val-d'Oise : à Goussainville, Paredes peaufine son développement LesEchos.fr - 14/10/2021	198
Paredes investit en Île-de-France services-proprete.fr - 14/10/2021	200
Bandeau de lavage Ultimate 3D Infinite services-proprete.fr - 15/10/2021	201
A Goussainville, Paredes peaufine son développement Les Echos - 19/10/2021	202
Eric Palanque Daf de Paredes UN DAF AXÉ COMMUNICATION DAF Magazine - 01/11/2021	203
DISTRIBUTION DE PRODUITS ET MATÉRIELS Paredes renforce sa présence en Ile-de-France ?ork installe le nettoyage pilote par les données HYGIENE ET DESINFECTION Christeyns rachète ?espago Eurosanex Bâtiment Entretien - 01/11/2021	204
« Accompagner les directions d'établissements et former les professionnels » Géroskopie pour les décideurs en Gérontologie - 01/11/2021	206
Dynamisme et croissance confirmés chez Paredes Protection individuelle et collective - 01/11/2021	207
Le groupe Paredes participe à Octobre Rose pour la prévention contre le cancer du sein Leprogres.fr - 05/11/2021	208
Le groupe Paredes participe à Octobre Rose pour la prévention contre le cancer du sein Le Progrès Est Lyonnais - Est Lyonnais - 06/11/2021	210
Paredes renforce sa présence en Ile-de-France batiment-entretien.fr - 08/11/2021	211
Paredes ouvre un nouvel entrepôt logistique en Ille-et-Vilaine LeJournalDesEntreprises.com - 29/11/2021	214
Paredes ouvre un entrepôt logistique en Ille-et-Vilaine LeJournalDesEntreprises.com - 29/11/2021	215
Paredes investit 6 M€ dans une nouvelle plateforme logistique de 6 000 m <sup>2</sup> près de Rennes bretagne-economique.com - 29/11/2021	216
Billet-paredes va ouvrir une plateforme de logistique à Breal-sous-Montfort [35] La Lettre Economique de Bretagne - 30/11/2021	217
Paredes ouvre un nouvel entrepôt logistique en Ille-et-Vilaine Le Journal Des Entreprises - Le Brief (Jde) Rhône-Alpes - Rhône-Alpes - 30/11/2021	218
Paredes conforte ses positions en Bretagne services-proprete.fr - 30/11/2021	219
Près de Rennes. Paredes investit 6 millions d'euros Ouest-france.fr - 30/11/2021	221

<b>Des capsules pour sensibiliser à la diversité des handicaps</b> Services - 01/12/2021	222
<b>Des choix pour sécuriser le séchage des mains</b> Services - 01/12/2021	223
<b>Paredes investit six millions d'euros</b> Ouest France Rennes Nord-Ouest - Rennes Nord-Ouest - 01/12/2021	225
<b>69 / BIENS DE CONSOMMATION : Paredes investit 6 M€ dans une plateforme logistique de 6 000 m² en Bretagne</b> Flash Infos Economie Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - Auvergne Rhône-Alpes Bourgogne Franche-Comté - 01/12/2021	226
<b>Paredes investit 6 M dans un nouveau site logistique</b> La Lettre Api - 02/12/2021	227
<b>Le groupe Paredes s'implante à Bréal-sous-Montfort</b> Ouest France Rennes - Rennes - 02/12/2021	228
<b>35 / SANTÉ : Paredes va se doter d'une nouvelle usine logistique</b> Flash Infos Economie Bretagne - Pays de la Loire - Bretagne - Pays de la Loire - 02/12/2021	229
<b>Espionnage industriel à Lisieux : condamnée en 2019, Orapi a fait appel</b> Ouest-france.fr - 05/12/2021	230
<b>Espionnage : Orapi fait appel de sa condamnation</b> Ouest France Pays D'auge - Pays D'auge - 06/12/2021	232
<b>Paredes met le cap à l'Ouest</b> batiment-entretien.fr - 07/12/2021	233
<b>Bubendorff se développe</b> dna.fr - 19/12/2021	236
<b>Bubendorff se développe</b> Les Dernières Nouvelles d'Alsace Colmar - Colmar - 19/12/2021	238
<b>Bubendorff se développe</b> L'Alsace Guebwiller - Guebwiller - 19/12/2021	239
<b>CLASSEMENT GLOBAL 2021</b> Tribune de Lyon - 30/12/2021	240

ÉQUIPEMENTS DE PROTECTION/HYGIÈNE

## Paredes ouvre sa première agence commerciale en France

**L**e spécialiste de l'hygiène et des équipements de protection à usage unique ou non vient d'ouvrir sa première agence commerciale en France.

Cette agence, rattachée à la direction régionale Sud-Ouest, est basée à Montpellier et va couvrir les cinq départements limitrophes. Elle doit permettre à Paredes de renforcer son ancrage dans la région Sud-Ouest et de se rapprocher physiquement de ses clients. Cette ouverture, inédite pour Paredes, s'intègre dans sa stratégie d'entreprise, initiée dans le cadre de son plan de transformation #Défi2022, centrée sur le client. Ce que confirme François Thuilleur, directeur général du groupe Paredes : « Le service et la satisfaction de nos clients sont notre fer de lance. Notre stratégie de développement est entièrement centrée autour de leurs besoins, de leurs attentes, de leurs appréhensions et de leurs questions. Notre stratégie est, dans le contexte sanitaire actuel, d'autant plus mise à l'épreuve que nous nous efforçons de la conduire telle qu'elle a été initiée tout en la renforçant, compte tenu des perspectives de ces prochains mois, voire prochaines années. Nous avons tenu, dans un premier temps, à nous rapprocher, nous ancrer dans la région Sud-Ouest au travers de l'ouverture d'un nouveau format de service, une agence commerciale, la toute première de Paredes en France. » ■



François Thuilleur,  
directeur général  
du groupe Paredes.

Photos : DR

# CARNET

## PAREDES



Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2020, **Louis de Lambert** assure le pilotage de la stratégie de déploiement des activités « Services

et Stratégie » au sein de **Paredes**. Diplômé de l'Essec Business School, il a rejoint le groupe **Paredes** en 2007. Son expérience du marché de la propreté lui a valu de renforcer jusqu'à maintenant le développement commercial au sein de la direction régionale Paris Nord-Ouest.

## Distribution 2021

### PRODUITS D'HYGIÈNE ET MATÉRIELS

# La crise va-t-elle rebattre les cartes des fournisseurs ?

→ Les difficultés d'approvisionnement des clients finaux, entreprises de propreté notamment, n'ont fait que confirmer le casse-tête quotidien de leurs distributeurs pour se fournir en produits essentiels. Au cœur de ce chaos mondial, inédit lui aussi, fabricants et distributeurs ont dû jouer d'agilité, mais aussi de rigueur au risque de mettre à mal la confiance. Une occasion de tirer leur épingle du jeu pour des industriels de plus grande proximité.



Le fabricant français Eyrein a créé une véritable « autoroute » de la chimie au cours des mois les plus difficiles. (DR)



Jean-Luc Kretz, président de Phyléo, entouré de Nicolas Pons et Benjamin Tort. (DR)



Cyril Coissac, qui assure le pilotage en temps réel de la production est un des hommes clés chez Eyrein.

« **N**ous avons du faire face à un fort immobilisme des grands du secteur et avons su trouver – heureusement – de nombreuses PME ou ETI déjà partenaires qui ont été réactives et présentes. Bravo et merci car elles se sont – comme nous – mobilisées pour répondre présentes, nous suivre dans les innovations, faire accélérer les procédures de certification des normes, et mettre en production et en stock les énormes volumes pour lesquels nous les avons sollicitées. Sans elles, nous aurions été vraiment dans l’embarras pour accompagner et aider nos clients et leurs demandes », résume Philippe Scemama, président de GEH qui traduit bien le sentiment général observé chez les principaux distributeurs français.

« La crise que nous vivons, depuis maintenant plusieurs mois, a également été riche d’enseignements dans nos relations avec les fournisseurs. Nous savons mieux sur quels industriels nous pouvons compter en pleine tempête ! L’engagement de certains grands industriels internationaux a clairement montré ses limites. Heureusement que nous avons pu nous tourner vers des partenaires, français notamment, qui se sont engagés et ont respecté leurs engagements », confirme pour sa part Philippe Chevalier, le président du groupement Heegeo, qui évoque notamment l’entreprise corrézienne Eyrein.

**UN FORMIDABLE ÉLAN DE SOLIDARITÉ**

« Depuis trente-cinq ans, l’entreprise familiale se développe dans une culture de partenariat avec nos clients et, aujourd’hui, nous pouvons véritablement mesurer l’importance de ces engagements ! Durant toute la crise, nous nous sommes appliqués à répondre au mieux à nos partenaires, même si cela a pu être très difficile. Nous avons profité au maximum de toute la flexibilité permise par notre outil de production en nous appuyant sur la mobilisation sans faille de nos équipes. Durant trois mois, nous avons assisté à un formidable élan de solidarité », se félicite Cyril Coissac, responsable de production au sein d’Eyrein, artisan et chef d’orchestre d’une partition compliquée. Mise en place du travail en trois-huit, mobilisation en soirée et durant les week-end... l’enjeu était bien entendu de produire, mais aussi et surtout de garder le lien avec des professionnels au bord de la crise de nerfs ! « Le défi quotidien était de donner un délai précis à nos clients, tout en intégrant les incertitudes



**Proposer du matériel de qualité et irréprochable**

Les sociétés SP Mat, distributeur agréé Tennant et SP Services, entreprise de location et d’entretien de matériels de nettoyage de sols, toutes deux dans les régions Paca et Auvergne-Rhône-Alpes, ont été créées en 2014 par Serge Patricolo. SP Services qui assure l’entretien de toutes les marques de matériel, représente une carte importante pour ce distributeur de matériels qui visent en priorité des professionnels de proximité en attente de réactivité mais aussi de services, et notamment de location.

« Les gammes de machines que nous vendons varient entre 4000 € et 6000 € en moyenne, mais nous développons aussi très fortement la location qui connaît un succès important, mais à condition de ne pas faire n’importe quoi ! », interpelle Serge Patricolo.

« Nous avons doublé le chiffre d’affaires de notre activité location car nous avons su nous adresser en priorité aux PME/PMI qui peuvent pour certaines connaître une précarité financière, ou qui veulent garder plus de souplesse. Pour fidéliser et séduire de nouveaux clients en location, – parfois de courte durée – il faut être capable de leur proposer du matériel de qualité, irréprochable, être en mesure de les livrer et d’assurer la mise en route avec eux », conclut Serge Patricolo. ■

## Distribution 2021

→ concernant notre approvisionnement en matières premières mais également en conditionnements, qu'il s'agisse des bidons ou des pompes. Cette crise va nous inciter à travailler encore plus dans une logique de made in France, même si nous y étions déjà beaucoup engagés. L'autre enseignement concerne la nature des produits et la dynamique de R&D impulsés par cette période de forte activité. Ces dernières années, nous avons assisté à l'arrivée de nombreux nouveaux produits sur différents segments. Aujourd'hui, l'innovation va se poursuivre mais en collant beaucoup plus aux nouvelles mesures et exigences. Nous orientons notre recherche et développement vers des produits normés et réglementés qui s'inscriront dans une démarche RSE et de développement durable, notamment au travers de certifications Ecocert», conclut, de son côté, Pierre-Alain Magné, responsable du développement pour Eyrein Industrie.

### PHYLÉO PRIVILÉGIE LES PRODUITS DE MARQUE

«Nous sommes dans une relation de confiance. La plupart de nos fournisseurs nous connaissent depuis plus de vingt ans et savent l'importance que nous accordons à l'humain au sein de nos relations. Le groupement va nous aider à peser d'un poids économique plus important bien entendu. Et les relations que nous développons avec la cinquantaine de fournisseurs qui nous accompagnent nous permettront aussi de mettre en place des partenariats spécifiques chez les adhérents. De plus, nous avons fait le choix de travailler avec des produits de leur marque. Notre souhait est de donner leur chance à tous les fournisseurs avec la volonté clairement affichée d'installer de véritables partenariats durables avec eux», conclut Jean-Luc Kretz, président du groupement Phyléo qui a vu le jour en 2020. ■



### François Thuilleur, président du groupe Paredes

En termes de sourcing, nos approvisionnements étaient déjà à hauteur de 80 % européens. Sur des produits comme les masques, nos clients dans l'univers de la santé exigent des masques « made in France ». Nous avons deux partenaires français, dont la production monte en puissance avec des références haut de gamme. L'un d'entre eux est déjà en capacité de nous livrer 200 000 masques FFP2 par semaine. La chimie, quant à elle, qui représente environ 30 % de notre chiffre d'affaires, est commercialisée sous notre marque PROP. ■

### Huvepharma, un « vétérinaire » qui parie sur l'hygiène pro



Le nom d'Huvepharma ne parle pas encore à tous les professionnels de l'hygiène et de la désinfection. Pourtant Philippe Serrano, bien connu dans cet univers, ne doute pas

un instant que le groupe bulgare qui réalise 730 millions de dollars de chiffre d'affaires – et dont il a en charge le développement sur le marché français notamment – va devenir un acteur majeur dans l'univers de la désinfection. « Huvepharma a repris le laboratoire Mériel, situé à Saint-Étienne et très connu pour son activité en santé animale. L'entreprise, qui produit des spécialités en hygiène et désinfection pour les élevages laitiers et hors-sol, répond à des exigences pharmaceutiques et réglementaires très fortes qui intéressent bien au-delà des seuls éleveurs et vétérinaires. Le marché des collectivités et de l'hygiène professionnelle, via les distributeurs professionnels, offre un potentiel très important de développement à la marque Huvepharma, mais également à la marque des distributeurs (MDD). Nous avons fait le choix de rentrer sur le marché de l'hygiène professionnelle il y a trois ans, et la crise que nous vivons aujourd'hui conforte largement notre stratégie », relève Philippe Serrano qui souhaite également s'adresser aux fabricants de produits d'entretien. Les atouts mis en avant par le groupe qui dispose d'une importante structure de R&D, mais aussi de production, sur le site Mériel de Saint-Étienne, sont à la fois d'ordre scientifique et économique. « L'expérience en santé animale est très importante, encore plus aujourd'hui avec l'émergence de nouveaux virus. Être en mesure de formuler et de commercialiser des désinfectants virucides répondant à une norme d'efficacité sur les virus enveloppés est indispensable. Notre objectif est de proposer une gamme relativement compacte comprenant une dizaine de références. L'ensemble de nos produits dispose de normes très récemment homologuées. Les normes les plus anciennes dans notre catalogue datent de 2019. Les normes françaises et européennes sont reconnues comme une référence dans le monde entier. Nous travaillons déjà avec certains grands acteurs historiques du marché français car nous disposons d'un portefeuille de formules très important qui s'inscrit dans l'évolution des réglementations biocides, particulièrement en terme d'efficacité et de respect de l'environnement, et dans lequel nos partenaires distributeurs peuvent piocher », martèle, pour sa part, Franck Foulon, responsable marketing du groupe Huvepharma. ■



## Marché de produits d'hygiène. Paredes remporte le marché des stations Total

Publié le 6 janv. 2021 17:03:00



**Paredes a été choisi par Argedis, filiale du Groupe Total, pour équiper en solutions d'hygiène et d'entretien les 180 stations-service Total qu'elle opère en France.** Plusieurs mois

de travail collaboratif ont permis à l'ETI lyonnaise Paredes d'apporter une réponse sur-mesure et modulable au cahier des charges rigoureux d'**Argedis**. Si, historiquement, les stations-service vendaient jusqu' alors les mouchoirs en papier distribués par Paredes, c'est désormais la totalité des fournitures hygiène et entretien qui viennent s'intégrer au contrat de distribution. Celles-ci se déclinent sous différents lots parfaitement adaptés au respect des mesures sanitaires COVID 19 :

- Papier (papier toilette, bobine « piste », essuie-mains ; serviettes, etc.) ;
- Savon (lotion lavante douce et hypoallergénique pour les clients, solution désinfectante dédiée au personnel, etc.) ;
- Gants (jetables de ménage et de préparation, gants de ménage réutilisables, etc.)
- Droguerie et petit matériel (éponges boule inox, lavettes, sable absorbant, etc.)

Le contrat intègre également la fourniture de distributeurs de solutions lavantes, dont une partie a été personnalisée aux couleurs de Total. Globalement, le contrat signé entre Total Argedis et

**Paredes** inclut une cinquantaine de références.

« Argedis est exemplaire en matière de RSE et intègre l'économie circulaire dans les achats de l'entreprise. Il était donc légitime que l'entreprise se tourne vers un modèle industriel agile, réactif et propre tel que Paredes. Car au-delà de la fabrication française (plus de 80 % des solutions fournies sont fabriquées sur le site de Paredes) et du référencement Ecolabel des produits, Argedis a été séduit par le processus de fabrication peu consommateur de ressources et la ouate recyclable utilisée dans grands nombres des fournitures. En produisant et transformant sa ouate, Paredes s'inscrit dans un cercle vertueux de fabrication et de consommation de papier écologiquement responsable » se félicitent les responsables du groupe lyonnais.

**A lire également :**

- Simon Paredes passe le témoin à François Thuilleur
- UniHa renforce son partenariat avec Paredes
- La bonne année 2019 de Paredes



## Les pratiques responsables de PAREDES certifiées OR pour la deuxième année consécutive par EcoVadis



Rédigé par Rédaction le Mercredi 13 Janvier 2021 à 11:09 | Lu 84 fois

### PAREDES

-certifiées-OR-pour-la-deuxieme-annee-consecutive-par-EcoVadis\_a2481.html&media=https%3A%2F%2Fwww.hospitalia.fr%2Fphoto%2Fart%2Flarge%2F53021316-40247830.jpg%3Fv%3D1610533805&description=Les+pratiques+responsables+de+ PAREDES esponsables+de+ PAREDES

+certifi% C3%A9es+OR+pour+la+deuxi% C3%A8me+ann% C3%A9e+cons% C3%A9cutive+par+EcoVadis" data-pin-do="buttonPin" data-pin-config="beside">

PAREDES reçoit pour la deuxième année consécutive la distinction OR de la plateforme EcoVadis pour son engagement et son niveau de performance en matière de Responsabilité Sociétale d'Entreprise (RSE). Créé en 2007, EcoVadis est le plus grand et le plus fiable des fournisseurs de notation de la durabilité des entreprises. Il évalue les politiques et actions de celles-ci, ainsi que les rapports qu'elles publient sur l'environnement, le social et les droits de l'homme, l'éthique et les achats responsables. Cette nouvelle distinction illustre la consolidation des efforts de PAREDES et leurs résultats malgré le contexte sanitaire qui impacte fortement l'activité du Groupe.

*« L'obtention de cette médaille permet de matérialiser notre démarche RSE initiée depuis plusieurs années et donne ainsi tout le crédit à son niveau de performance. Nous en sommes très fiers surtout cette année où nous devons être sur tous les fronts. Nous avons su maintenir le cap sur nos engagements et notre démarche s'étend jusqu'à nos clients pour lesquels cette distinction*

*est de plus en plus un critère de choix supplémentaire. Ce résultat nous encourage et il devrait être en nette progression l'année prochaine. Nos pistes de réflexions et d'amélioration sont déjà à l'étude », se réjouit Gaëtan BREE, Responsable HSE/RSE chez **PAREDES**.*

Un écho aux initiatives poursuivies par **PAREDES**

**PAREDES** consolide ainsi les moyens et actions mis en œuvre dans le cadre de sa charte éthique et de sa démarche RSE « Vert l'avenir ». Le Groupe s'efforce depuis plusieurs années de faire progresser sa démarche de responsabilité sociétale et de soutenir les objectifs de l'UN Global Compact dont il est membre depuis 2017.

**PAREDES** n'est pas en reste sur les initiatives et leur inscription dans le temps, avec notamment :

- Diminution de 55 % des consommations d'eau et de 20 % des consommations d'électricité par salarié en 5 ans,
- 100 % des essuie-mains rouleaux issus des usines de transformation de ouate du groupe sont certifiés Ecolabel,
- Plus de 70 % des déchets générés par le groupe sont aujourd'hui valorisés,
- Plus de 3000 heures de formations ont été dispensées en interne via l'Université **Paredes**,
- Déploiement de l'accord d'intéressement Win-Win (1/3 des bénéficiaires aux collaborateurs, 1/3 à l'entreprise, 1/3 aux actionnaires).

Un tremplin pour les fondamentaux stratégiques RSE de **PAREDES**

Fort et motivé par cette nouvelle distinction, véritable récompense pour le maintien du niveau de performance malgré une année en suractivité, **PAREDES** travaille déjà aux performances à venir. Conscient des enjeux et des attentes du marché, le Groupe compte bien continuer de renforcer sa politique RSE. Des pistes de réflexions et de progrès sont déjà menées sur les achats responsables, en lien avec les pratiques de ses fournisseurs et partenaires mais également sur l'évaluation au plus proche de l'impact carbone de ses activités afin de déterminer des méthodes de compensation adaptées au périmètre d'action de **PAREDES**.

L'éthique et la loyauté ne seront pas en reste et un accent particulier sera donné sur des pratiques de travail encore plus contemporaines. L'humain sera le fer de lance de la stratégie à venir avec une prise en compte et une écoute encore plus forte de l'interne, tant au niveau des pratiques managériales, de la parité, de la formation, que d'un système de rémunération tourné vers la performance collective.

*« Si cette reconnaissance souligne notre engagement et les moyens que nous avons déployés depuis plusieurs années, elle nous pousse à aller plus loin encore. Nous attachons une grande importance au fait d'être une entreprise responsable et nous souhaitons en faire un véritable moteur envers nos clients et partenaires et surtout envers nos collaborateurs. Au-delà des initiatives et efforts que nous poursuivrons en matière d'environnement et d'accompagnement client, nos collaborateurs seront aussi à l'honneur sur l'année future avec des actions renforcées sur l'attractivité et le bien-être interne de notre groupe », conclut **François THUILLEUR**, PDG du Groupe **PAREDES**.*



## Hygiène du linge. Les pratiques responsables de Paredes certifiées OR



Publié le 13 janv. 2021 14:01:00



**L'ETI familiale lyonnaise spécialisée dans l'hygiène et les protections professionnelles** obtient, avec un score de 68/100, la certification « OR » décernée par l'agence de notation EcoVadis et figure ainsi parmi les 5% des entreprises les plus performantes de son secteur en matière de RSE. Cette reconnaissance, que **Paredes** reçoit pour la deuxième année consécutive, permet de matérialiser le niveau de performance des pratiques responsables de l'entreprise et la motive d'autant plus à inscrire ses actions dans la durée.

Elle illustre en tout état de cause la consolidation des efforts de **Paredes** et leurs résultats malgré le contexte sanitaire qui impacte fortement l'activité du groupe. « *L'obtention de cette médaille permet de matérialiser notre démarche RSE initiée depuis plusieurs années et donne ainsi tout le*

*crédit à son niveau de performance. Nous en sommes très fiers surtout cette année où nous devons être sur tous les fronts. Nous avons su maintenir le cap sur nos engagements et notre démarche s'étend jusqu'à nos clients pour lesquels cette distinction est de plus en plus un critère de choix supplémentaire. Ce résultat nous encourage et il devrait être en nette progression l'année prochaine. Nos pistes de réflexions et d'amélioration sont déjà à l'étude », se réjouit Gaëtan Bree, responsable HSE/RSE chez **Paredes**. « Si cette reconnaissance souligne notre engagement et les moyens que nous avons déployés depuis plusieurs années, elle nous pousse à aller plus loin encore. Nous attachons une grande importance au fait d'être une entreprise responsable et nous souhaitons en faire un véritable moteur envers nos clients et partenaires et surtout envers nos collaborateurs. Au-delà des initiatives et efforts que nous poursuivrons en matière d'environnement et d'accompagnement client, nos collaborateurs seront aussi à l'honneur sur l'année future avec des actions renforcées sur l'attractivité et le bien-être interne de notre groupe » conclut François Thuilleur, PDG du groupe **Paredes**.*

**69 / SANTE : le groupe Paredes sélectionné par la coopérative des acheteurs hospitaliers**

Le **GROUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège social à Genas/Rhône, CA 200 M€, 650 salariés), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a été sélectionné par la **GROUPEMENT COOPERATION SANITAIRE - UNION DES HOPITAUX POUR LES ACHATS** / T : 04.81.07.01.50, la coopérative des acheteurs hospitaliers (UniHA), comme partenaire exclusif pour la fourniture de près de 70 références produits cumulés DAOM (Déchets Assimilés aux Ordures Ménagères) et DASRI (Déchets d'Activités de Soins à Risques Infectieux), le marché le plus important dans le secteur de la santé. Ce contrat de 2 ans renouvelable a été conclu à la suite d'une nouvelle procédure d'appel d'offres. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr) - [www.uniha.org](http://www.uniha.org)



# « UNE ANNÉE EXCEPTIONNELLE À BIEN DES ÉGARDS »

Par Pamela Claude / Leader incontestable des produits d'hygiène professionnelle à destination des établissements de santé, le groupe Paredes a été très fortement sollicité ces derniers mois. Frank Le Flem, directeur commercial Santé pour la France, nous raconte cette période particulière tout en nous dévoilant les nouveautés prévues en 2021.



Frank Le Flem, directeur commercial Santé chez Paredes

## Comment le groupe Paredes a-t-il fait face à la crise ?

**Frank Le Flem :** Comme partout, l'année 2020 a été exceptionnelle à bien des égards. En tant que spécialiste de l'hygiène professionnelle, le groupe Paredes est très bien implanté au sein des établissements de santé, un segment qui représente plus de 45 % de notre activité globale. Le contexte sanitaire s'est donc traduit par une explosion des demandes, en particulier pour certains produits qui connaissaient alors de fortes pénuries, comme les équipements de protection individuelle (EPI). Nous avons dès le départ choisi de privilégier nos clients afin de pouvoir leur servir au mieux durant une crise qui s'annonçait déjà longue.

## Comment avez-vous pu accompagner cette montée en puissance de votre activité ?

Nous avons réussi à relever le défi grâce à notre Hub, une plateforme logistique de plus de 20 000 m<sup>2</sup>, mais aussi et surtout grâce à la mobilisation de toutes nos équipes : le service achats qui a continué d'alimenter nos stocks, la force commerciale qui a maintenu un contact quotidien avec les établissements de santé, le service clients qui a assuré la continuité des commandes, les équipes logistiques qui ont garanti des délais de livraisons très courts, etc. Ce travail collectif n'a pas été sans impact sur notre chiffre d'affaire sur la Santé en 2020, en hausse de plus 35 % par rapport à 2019, et 2021 semble suivre la même voie.

## Cette croissance est également à mettre en regard avec votre position, historique, de leader au sein des établissements de santé.

Nous proposons en effet une gamme de produits complète, qui continue de s'enrichir pour toujours mieux répondre aux besoins du marché de la Santé. Nous avons également renforcé la professionnalisation de l'ensemble de nos équipes, avec près d'une centaine de collaborateurs commerciaux entièrement dédiés à l'accompagnement des établissements de santé. La signature de deux contrats majeurs avec UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers, sur les marchés de la ouate et de la sacherie DAOM et DASRI, vient d'ailleurs conforter ce positionnement de spécialiste du secteur de la santé, axe fort de notre stratégie #DEFI2022.

## Quels sont vos projets pour 2021 ?

Nous continuerons d'accompagner nos clients en proximité, en leur proposant notamment de nouveaux outils digitaux, mais aussi de nouveaux services en adéquation avec leurs propres contraintes réglementaires, environnementales et budgétaires. Notre offre Accord Confiance, qui connaît un succès non démenti depuis 25 ans, sera pour sa part réactualisée, tandis que nous dévoilerons prochainement un e-shop de dernière génération offrant des informations en temps réel. L'amélioration continue de la satisfaction client, qui représente un objectif fort de la stratégie #DEFI2022, continuera enfin de nous mobiliser, mais nous sommes ici entièrement confiants : nous sommes en bonne voie pour l'atteinte de nos objectifs plus tôt que prévu ! ●



## Le partenariat PAREDES / UniHA s'étend sur le marché de la sacherie DAOM / DASRI



Rédigé par Rédaction le Mercredi 3 Février 2021 à 09:40 | Lu 73 fois

Fort d'une collaboration historique et éprouvée, PAREDES remporte le marché de la sacherie DAOM et DASRI de l'Union des Hôpitaux pour les Achats (UniHA), le plus important dans le secteur de la santé. Ce contrat de 2 ans renouvelable a été conclu à la suite d'une nouvelle procédure d'appel d'offres. Il illustre pleinement le résultat des moyens déployés par l'ETI pour répondre de façon performante et efficace aux besoins du marché le plus important de France sur le secteur de la santé. La compréhension des exigences, la synergie solutions / services, le choix d'un partenaire efficient et l'implication des équipes font de PAREDES un interlocuteur de référence pour ce marché.

Sacherie Paredes retenue par UNIHA ©SPHERE

PAREDES, ETI familiale lyonnaise spécialisée dans l'hygiène et les protections professionnelles, a été sélectionnée par la coopérative des acheteurs hospitaliers (UniHA) comme partenaire exclusif pour la fourniture de près de 70 références produits cumulés DAOM (Déchets Assimilés aux Ordures Ménagères) et DASRI (Déchets d'Activités de Soins à Risques Infectieux).

Ce nouveau marché, le plus important dans le secteur de la santé, est consécutif aux différentes collaborations remportées par le Groupe depuis la création du groupement UniHA. Dans le cadre de ce nouveau contrat, de 2 ans renouvelable, PAREDES va mettre tout en œuvre, aux côtés de son partenaire SPHERE, afin d'optimiser et de performer la réponse solutions / services des adhérents d'UniHA soit, plusieurs centaines d'établissements. Notifié en novembre dernier, ce nouveau contrat est en

cours de déploiement.

« La conformité de la réponse apportée à UniHA a été rendue possible grâce à l'implication totale des équipes PAREDES, la synergie de nos différents services et au choix de notre prestataire SPHERE. Ce nouveau marché, au volume important, vient consolider un partenariat historique avec UniHA. Il nous permet de conforter notre positionnement de spécialiste du secteur de la santé, axe fort de notre stratégie #DEFI2022 », commente Frank LE FLEM, Directeur Commercial Santé et Collectivités de PAREDES.

Une alliance parfaite au service des préoccupations d'achats responsables d'UniHA

Par l'acquisition de ce nouveau marché, PAREDES s'inscrit comme l'un des interlocuteurs de référence du programme PHARE dans lequel est investi le groupement UniHA (Performance Hospitalière pour des Achats Responsables). Ce programme, pour rappel, vise à optimiser la fonction achat des établissements de santé dans l'objectif de réaliser des gains économiques et de qualité de services. « UniHA y a inclus la notion d'achats responsables, à laquelle PAREDES répond parfaitement en priorisant la coordination et l'exploitation d'un circuit court, la fourniture de produits fabriqués en France et un accompagnement responsable sur-mesure », confirme Sébastien NOMMER, Chef de Marché Santé et Collectivités de PAREDES.

Le sac : 2ème famille de produits d'exploitation dans la santé

Parmi les fournitures en hygiène à usage unique exploitées par les établissements de soins, la sacherie constitue, après l'essuie-mains, le plus grand volume de consommables du secteur de la santé et dans le cas présent le marché le plus important pour PAREDES.

C'est pourquoi l'entreprise a véritablement mis tout en œuvre pour cadrer au plus proche des attentes d'UniHA et de ses adhérents. Prix, accompagnement, logistique, déploiement... jusqu'aux perspectives économiques, elle a su présenter une approche sur-mesure et garantir des résultats bien au-delà de la simple logique prix / produit.

Ainsi, PAREDES se porte garant, dans la logique du programme PHARE d'UniHA, de l'accompagnement optimal de ses établissements adhérents. Orientation, orchestration de fournitures, contrôle de gestion, garantie de la qualité et de la conformité tant des produits que des services... PAREDES garde à cœur de répondre en tout point pour conforter sa relation de confiance avec UniHA.

SPHERE : le choix d'un partenaire d'excellence

« Le renouvellement de confiance de la coopérative des acheteurs hospitaliers illustre une fois encore le fruit du travail initié et des choix stratégiques de notre plan #DEFI 2022. C'est en effet notre conception d'un service de qualité performant qui a su conforter la relation existante et la faire se développer sur un nouveau marché. Cette confiance vient renforcer notre position de N°1 en France de l'hygiène sur le marché de la Santé, ce dont nous nous réjouissons », conclut François Thuilleur, Président-Directeur Général du Groupe PAREDES.

60 ● Microbiologie

PROCESS ALIMENTAIRE - Mars 2021  
L'indispensable du responsable qualité



**BIOFILMS :**

25 %

Un quart des toxi-infections alimentaires collectives sont imputées à une contamination de l'environnement de production.

## UN RISQUE DIFFICILE À MAÎTRISER

De par leur capacité de résilience, les biofilms demandent une vigilance constante dans les usines. Les moyens d'action se multiplient.

**NETTOYAGE** Les biofilms ont la capacité de se nicher partout, que ce soit dans les ateliers ou les équipements fermés. Ces communautés microbiennes complexes et organisées ont la capacité de persister sur les surfaces malgré les procédures de nettoyage et de désinfection.

**UNE OFFRE DE SOLUTIONS DIVERSIFIÉES**

En relarguant des bactéries sur les surfaces, ces biofilms sont de puissants vecteurs de contaminations croisées. Ce qui requiert d'adapter les plans de nettoyage et de désinfection, qui sont, rappelons-le, une obligation du Paquet Hygiène, récemment renforcée par la loi Egalim.

Selon les types de souillures, différents types de produits sont utilisés. Pour

les souillures organiques par exemple (viandes, poissons, végétaux et crèmes glacées), il faut privilégier des alcalins couplés à des tensioactifs. Les alcalins oxydants conviennent mieux aux protéines (matrices lait et viande). Les solutions enzymatiques ont de leur côté la capacité de détruire la matrice du biofilm. En sachant que pour être activées, ces catalyseurs doivent se retrouver dans les conditions de pH et de température optimales spécifiées par les fabricants. Les acides sont quant à eux adaptés à l'élimination des souillures minérales. L'application seule d'un produit est toutefois insuffisante et doit être couplée à une action mécanique.

Les fournisseurs de solutions détergentes et désinfectantes (Diversey, Eco-



lab, Kersia, Paredes, Quaron, Realco) rivalisent d'ingéniosité pour lutter contre les biofilms, tout en respectant les contraintes de la réglementation biocide (UE 528/2012). Ce règlement publie la liste positive des substances autorisées. Il impose aux fabricants de mettre en place un dossier d'autorisation de mise sur le marché des produits. Les considérations environnementales entraînent l'éviction de certaines molécules chimiques (ammoniums quaternaires, EDTA et résidus d'AMPA) et l'utilisation de produits davantage biosourcés.

#### VERS UNE RÉVISION DES PRATIQUES

La tendance vers une chimie plus respectueuse de l'environnement couplée à l'augmentation des exigences de sécurité sanitaire conduit à revoir de manière profonde les opérations de nettoyage et de désinfection. Ce qui passe par une adaptation des protocoles pour prendre en compte l'atelier dans sa globalité. Mais aussi par le renforcement de la conception hygiénique de l'atelier et du bâtiment dans son ensemble. « *Cela implique de redéfinir les zones d'intervention* », commente Erwan Billet, directeur d'Hydiac et président de l'EHEDG France. Bords arrondis, châssis démontables, surfaces facilement accessibles... sont de rigueur pour favoriser un nettoyage efficace. Un design hygiénique réduit les risques de rétention des eaux de rinçage. L'EHEDG France édite régulièrement de nouveaux guides traduits en français pour aider à mieux prendre en compte cette exigence. De façon complémentaire, des techniques alternatives (cryogénie, vapeur, lumière pulsée, etc.) sont utilisées, de façon ponctuelle ou lorsque l'eau est prohibée d'un atelier.

#### LA PAROLE À...



**ERWAN BILLET**  
DIRECTEUR D'HYDIAC  
ET PRÉSIDENT DE L'EHEDG  
FRANCE

#### « IL Y A UN RISQUE DE RECONTAMINATION PAR LES PROJECTIONS »

On sait qu'un nettoyage à haute pression est la première cause de contamination aéroportée. Il y a un risque de recontamination par les éclaboussures. Ce qui amène à prendre en compte ces éléments dans l'analyse de l'environnement comme les flux d'air, peu pris en compte à l'heure actuelle, ou la conception hygiénique. Par exemple, la position d'un avaloir est primordiale car on risque de projeter des microgouttelettes directement sur une surface en contact avec les aliments.

La désinfection des surfaces sans rinçage permet aussi de gagner du temps dans le protocole de nettoyage-désinfection. Seule condition, qu'elle ne laisse pas de résidus sur les surfaces et que les substances actives soient conformes à la réglementation. Des solutions sont disponibles chez Diversey, Ecolab, Kersia, Oxy'Pharm, Quaron ou Onet.

Ces préoccupations sociétales sont l'un des axes de travail du RMT Actia Chlean, qui travaille à l'optimisation des procédures de nettoyage et de désinfection. Parmi les derniers outils d'aide à la décision publiés, les membres du RMT viennent d'éditer un guide sur les bonnes pratiques de prélèvement de surfaces pour mieux traquer la présence d'un biofilm. ○

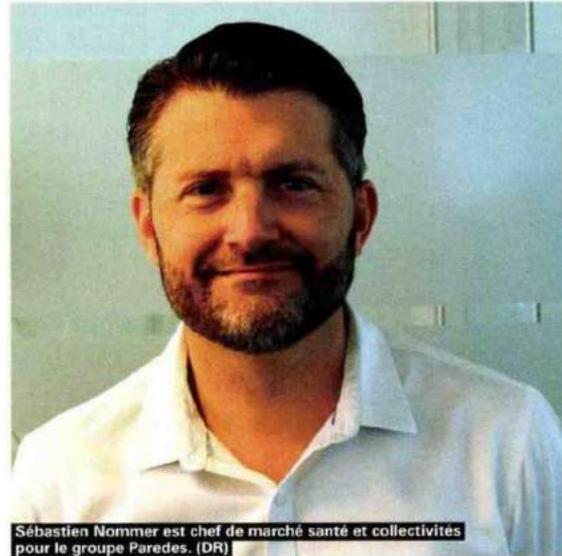
**PRODUITS, MATÉRIELS, PROTOCOLES**

## *Des experts au service des professionnels de l'hygiène*

→ L'expertise et la réactivité des agents de bionettoyage ont permis aux équipes en place dans les établissements de soins et médico-sociaux de faire face aux vagues successives qui ont déferlé sur les hôpitaux et les Ehpad. Une maîtrise des gestes et des protocoles acquise au travers des formations, mais également grâce aux moyens dont les professionnels disposent aujourd'hui : matériels, produits, innovations... Le nettoyage et la désinfection ont été et resteront en première ligne.



Virginie Griotto, docteur en pharmacie, accompagne les établissements en matière de formation et de conseil. (DR)



Sébastien Nommer est chef de marché santé et collectivités pour le groupe Paredes. (DR)



Les bonnes pratiques en bionettoyage tendent à se généraliser, dès lors que les protocoles sont connus et respectés par les équipes. (Onet)



DR

### Une situation difficile pour les soignants à domicile

Les infirmiers ou aides à domicile ont subi la crise de plein fouet. Ils ont dû se déplacer au domicile de personnes fragiles et vulnérables sans disposer de masques, de gants ou encore avec des produits ne répondant pas à la norme EN 14476. Il y a eu une grosse prise de risques pour les professionnels comme pour leurs patients. Les services RH en ont pris conscience et des efforts importants sont réalisés. « Mais le secteur est toujours dans un environnement au sein duquel les protocoles ne sont pas codifiés et l'évaluation des bonnes pratiques est très difficile à réaliser, même si aujourd'hui les choses sont mieux encadrées », avertit un professionnel du soin à domicile.

« **L**ors de mes formations sur le bionettoyage, je rencontre de plus en plus d'agents (ASH) vraiment conscients des bonnes pratiques d'hygiène à respecter. D'une façon générale, ces professionnels ne sont pas reconnus pour l'importance du nécessaire pour former leurs équipes aux bonnes pratiques et à l'utilisation du matériel et des produits, mais également les sensibiliser à la prévention des risques. En milieu hospitalier, la question de la contamination croisée est essentielle et les ASH peuvent être des hôtes récepteur et transmetteur. D'où la nécessité absolue de porter les bons Epi et les protocoles d'utilisation renforcés avec la Covid-19. Une étape pourrait avoir été franchie. À titre d'exemple, avant la pandémie, le port du masque était requis en période hivernale pour le corps médical, mais pas pour les aides-soignantes ou les ASH. Va-t-on assister à une généralisation de cette pratique tous les hivers? », s'interroge Virginie Griotto, pharmacien biohygiéniste et gérante de la société HygiaCare Conseil. Pour cette experte en bionettoyage, la crise de la Covid-19 apporte aussi un éclairage nouveau sur les opérations de désinfection des surfaces, au-delà de la seule prévention du risque lié au clostridium difficile, en Ehpad notamment. L'utilisation de lavettes et de bandeaux préimprégnés a permis de franchir un cap qualitatif. La microfibre est moins humide, les doses et les dilutions sont mieux maîtrisées. Associés à l'utilisation de chariots adaptés au bionettoyage, ces nouvelles pratiques permettent de mieux contrôler les contaminations. « Mais il faut aussi que les établissements investissent suffisamment. Quand le nombre de lavettes dans un établissement est inférieur au nombre de chambres à nettoyer, il y a forcément un problème! », tempère Virginie Griotto.

#### MIEUX ACCOMPAGNER LE MÉDICO-SOCIAL

« La santé est un axe stratégique très important pour le groupe Paredes qui réalise aujourd'hui la moitié de ses 200 millions d'euros de chiffre d'affaires dans ce secteur, notamment grâce à des



→ accords-cadres exclusifs. Nous souhaitons continuer à progresser dans cet univers, notamment auprès des établissements sanitaires et médico-sociaux. Nous sommes aujourd'hui très présents dans l'hôpital public au travers de la centrale UniHA qui rassemble plus d'un millier d'établissements et de groupements hospitaliers territoriaux (GHT), dont les grands CHU et CH de France. Notre partenariat couvre des domaines comme la fourniture de produits d'hygiène des mains, l'essuyage ou encore la vaisselle jetable et la sacherie qui est le marché le plus important dans le domaine de la santé», plaide Sébastien Nommer, chef de marché santé et collectivités chez Paredes.

### LA DÉSINFECTION RAISONNÉE

**L'HYGIÈNE REVIENT À LA PREMIÈRE PLACE**

En parallèle, les équipes du groupe de distribution sont également très mobilisées sur le secteur médico-social qui vient lui aussi de connaître un véritable tsunami avec la crise de la Covid-19. Ces établissements abordent l'hygiène et le bionettoyage de façons différentes et ont besoin d'être plus accompagnés, au-delà de l'univers du soin à proprement parler. Dans le médico-social, il sera plus question de résidents et d'usagers que de patients avec des durées de séjour plus importantes, et une approche hôtelière beaucoup plus marquée. «La pandémie nous a montrés que le produit, aussi essentiel soit-il, doit être associé aux gestes barrières et aux protocoles de désinfection. Beaucoup d'établissements, Ehpad en particulier, ont été très touchés et ont dû s'isoler complètement. Les échanges sur les bonnes pratiques et leur évolution sont essentielles. La désinfection des surfaces et du linge vont limiter ou suspendre les protocoles qui bannissent complètement la chimie. L'hygiène revient à la première place, les établissements changent de philosophie en ne donnant plus la priorité au volet économique mais en organisant et sécurisant leurs approvisionnements et en mettant en place un suivi plus rigoureux de l'hygiène et du bionettoyage», conclut le responsable de Paredes.

Tous les acteurs de l'hygiène, fabricants et distributeurs en tête, reconnaissent que la crise a donné lieu à une explosion des ventes de produits désinfectants de toute nature. Beaucoup de professionnels avouent également avoir été «contrariés» par certaines pratiques «excessives et contre-productives» comme la désinfection des rues, des plages ou des mobiliers urbains. À l'instar d'autres industriels et distributeurs, le fabricant français Action Pin a dû faire face à une demande inédite sans pour autant renoncer à son engagement de proposer une désinfection «raisonnée, mesurée et modérée». C'est le credo que tous ses clients, dans le secteur de la santé et du médico-social notamment, peuvent désormais retrouver dans la nouvelle gamme Actipur qui propose sept références pour désinfecter les surfaces et points de contact, les blocs sanitaires, le mobilier urbain et les locaux vide-ordures.

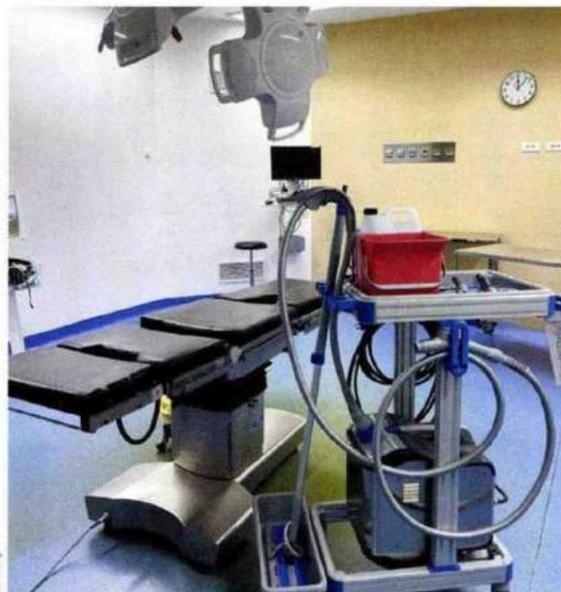
Des spécialités innovantes formulées à partir d'un désinfectant biosourcé, l'acide lactique, d'enzymes et de dérivés issus de la résine des pins des Landes.

Ces produits certifiés Ecocert répondent aux normes virucides les plus récentes et garantissent une efficacité optimale sur les virus enveloppés. Au-delà des seuls produits, c'est toute une approche durable et raisonnée de la désinfection, y compris dans l'univers du soin et du médico-social que le fabricant porte depuis des années et décline au travers d'un livre blanc très complet consacré au nettoyage et à la désinfection. ■

### Focus

#### La vapeur : partenaire essentiel du bionettoyage

La publication en mars 2019 de la norme NFT 72110, intitulée «désinfection des surfaces par la vapeur d'eau», a fini de lever un certain nombre de freins, notamment de la part de professionnels de santé qui n'osaient pas utiliser cette technologie. La confiance des utilisateurs est d'autant plus solide qu'ils peuvent associer vapeur et peroxyde d'hydrogène. Le succès grandissant de la vapeur tient également à l'évolution des machines et de leurs accessoires. Le fabricant français Sanivap a fait de l'ergonomie une composante essentielle de cette évolution. De part sa nature même la technologie vapeur permet de tenir à l'écart la chimie – même si elle demeurera toujours indispensable pour certaines opérations – et de s'affranchir de la question des allergies. ■



Sanivap



### **Le 31<sup>e</sup> congrès de la SF2H reporté en octobre 2021**

Le congrès de la Société française d'hygiène hospitalière (SF2H), dont *Bâtiment Entretien* est partenaire, se tiendra finalement – toujours à la cité des Congrès de Nantes – mais du 4 au 6 octobre. Un report qui permettra aux organisateurs d'envisager ce grand rendez-vous annuel en présentiel et en toute sécurité. Le congrès de la SF2H qui réunit plusieurs centaines de praticiens, hygiénistes hospitaliers et professionnels de santé, mais également de nombreux exposants du secteur de l'hygiène et du soin sera plus que jamais pour l'ensemble des acteurs du secteur l'occasion de partager leur expérience et leurs bonnes pratiques après de longs mois de crise sanitaire. Le programme des interventions et la liste des exposants pourront être consultés dans les semaines qui viennent sur le site internet de la SF2H.  
<https://www.sf2h.net>



## HYGIÈNE ET PROPRETÉ

### Une certification Ecovadis OR pour Paredes

Grâce à la notation OR délivrée par Ecovadis, Paredes figure parmi les 5 % des entreprises les plus performantes de son secteur en matière de RSE.

La certification OR attribuée au groupe Paredes par Ecovadis illustre la consolidation des efforts du groupe et ses résultats malgré le contexte sanitaire qui impacte fortement son activité. « L'obtention de cette médaille permet de matérialiser notre démarche RSE initiée depuis plusieurs années et donne ainsi tout le crédit à son niveau de performance. Nous en sommes très fiers surtout cette année où nous devons être sur tous les fronts. Nous avons su maintenir le cap sur nos engagements et notre démarche s'étend jusqu'à nos clients pour lesquels cette distinction est de plus en plus un critère de choix supplémentaire. Ce résultat nous encourage et il devrait être en nette progression l'année prochaine. Nos pistes de réflexion et d'amélioration sont déjà à l'étude », se réjouit Gaëtan Bree, responsable HSE/RSE chez Paredes. ■



## Implantation de Delticom : accompagnement des élus depuis 20 ans

L'entreprise allemande Delticom, centre de e-commerce dédié aux pneus et pièces automobiles pour les professionnels est en cours d'installation dans son bâtiment de 61 000 m<sup>2</sup> au Parc d'Activités de la Plaine d'Alsace à Ensisheim. Détectée par l'Agence d'Attractivité d'Alsace, aujourd'hui Eastern Invest France qui a associé l'ADIRA, il s'agit de la 2<sup>e</sup> plus grande implantation ex-nihilo d'une entreprise étrangère en Alsace depuis les années 2000 (la 1<sup>e</sup> étant THK Manufacturing of Europe, également à Ensisheim). Ces implantations ne doivent rien au hasard mais sont le fruit d'une stratégie et d'une volonté sans faille des élus locaux, ce n'était pas gagné d'avance !



Imaginez la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin de 9 communes rurales, scindée en deux par l'autoroute A36, prédominée par l'activité agricole et située entre les agglomérations de Colmar et Mulhouse. De ces difficultés, son Président, Michel Habig, et ses conseillers communautaires ont fait le pari d'en faire un atout. Sans bouleverser leur caractère bucolique premier, il s'agissait de créer de l'emploi et de la richesse afin d'offrir aux habitants les équipements et services utiles et permettre une solidarité financière aux communes membres afin qu'elles rénovent ou créent leurs propres équipements et améliorent la qualité de vie.

L'ADIRA a été associée depuis 20 ans à ce projet global et assiste la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin dans ses projets d'aménagement et de développement économique.

L'idée principale était de créer au fil de l'eau une palette diversifiée de zones d'activités répondant aux besoins de tous types d'entreprises en tirant d'abord parti des échangeurs autoroutiers puis en la déclinant dans les communes les plus stratégiques.

Le 1<sup>er</sup> projet, en 2009, fut tout d'abord la préemption de la friche industrielle Mam Europe permettant l'accueil de TPE-PME, toujours en place et rejointes aujourd'hui par le célèbre fabricant alsacien de pains d'épices Fortwenger qui y a créé une nouvelle usine de production en plein développement.

Puis, ce fut le projet de reconversion économique de la base aérienne de Meyenheim qui, malgré plus d'une cinquantaine de réunions de travail, est restée finalement dans le giron de l'Etat qui a décidé d'y redéployer le Régiment de Marche du Tchad.

Les élus et l'ADIRA auront consacré 15 ans pour faire émerger le Parc d'Activités de la

Plaine d'Alsace en sortie autoroutière sur une centaine d'hectares où s'implante aujourd'hui Delticom. L'entreprise allemande rejoint ainsi Bubendorff, Actemium, Paredes, THK, Interlogistic. Des surfaces sont encore disponibles pour l'accueil de grands projets industriels – avis aux amateurs !



Photo : Communauté de communes du Centre Haut-Rhin

Parallèlement, des zones d'activités réservées aux artisans et services ont émergé avec succès à Meyenheim, Niederhergheim, Niederentzen ou des espaces sont encore disponibles.

L'ADIRA accompagne bien évidemment tous ces projets grâce à cette collaboration exemplaire dans la durée mais, le succès revient aux seuls élus de la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin pour avoir mis en œuvre ce projet de développement et assuré un avenir plus radieux pour sa population. Pari réussi !

N'hésitez pas à nous solliciter si vous souhaitez vous implanter ou vous développer sur le territoire !



Photo : Communauté de communes du Centre Haut-Rhin

**PAREDES****Laurence Barrière****Directrice Marketing et Achats**

PAREDES

Paredes, acteur majeur sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France et en Italie,

poursuit sa mutation et annonce la nomination de Laurence Barrière au poste de directrice Marketing et Achats. En charge des pôles Marketing produits, Marketing opérationnel, Communication et Achats de Paredes, elle reportera directement à François Thuilleur, pd-g. Laurence Barrière intègre également le comité exécutif du groupe. Passionnée par le business development, Laurence Barrière a été chef de secteur chez Danone puis chez Guillemont Software (groupe Ubisoft) avant d'intégrer le cabinet d'analystes Deloitte en tant que spécialiste en management commercial. Attirée par l'ingénierie, elle a travaillé, pendant quatre ans, au sein de la start-up ETI, CVO-Europe, spécialisée en life science compliance, où elle construit avec les dirigeants l'ensemble de l'offre et des outils marketing de services et de formation. En 2001, un nouveau challenge s'offre à elle lorsqu'elle intègre, en tant que responsable Marketing, le groupe Apave, ETI de 12000 personnes experte en conformité sécurité et environnement. Très attachée à la compréhension profonde des besoins clients et au business development, Laurence Barrière évolue ensuite au poste de Key account Manager du groupe avant d'être nommée, en 2013, directrice Marketing de la filiale Apave Sud Europe. Elle se voit alors confier la direction du programme digital avant d'être promue à la direction Marketing du groupe Apave en 2018. Afin de produire davantage de valeur auprès des clients, Laurence Barrière crée la Customer Digital Factory dont les travaux de toute une équipe sont distingués par le prix de l'Innovation Préventica Paris 2019.



**69 / BIENS DE CONSOMMATION : Laurence Barrière directrice marketing et achats du groupe Paredes**

Le **GROUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (*siège social à Genas/Rhône, CA 200 M€, 650 salariés*), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a annoncé la nomination de Laurence Barrière au poste de directrice marketing et achats. Diplômée de l'école supérieure de commerce IPAG Business School Paris et titulaire d'un DESS Management des PME de l'IAE Lyon III, Laurence Barrière, 51 ans, est passée par différents grands groupes : **DANONE** / T : 01.44.35.20.20, Guillemont Software (groupe Ubisoft), **DELOITTE** / T : 01.40.88.28.00, **APAVE**. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)



## **Laurence Barrière, directrice marketing et achats de Paredes**

© Copyright Stratégies

Vous êtes ici

Paredes, acteur sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle en France et en Italie, poursuit sa mutation et annonce la nomination de Laurence Barrière au poste de directrice marketing et achats. En charge des pôles marketing produits, marketing opérationnel, communication et achats de Paredes, elle reportera directement à François Thuilleur, président-directeur

Cette page est réservée aux abonnés Abonnez-vous

Pour accéder à tous les contenus  
s'abonner

© Copyright Stratégies

**SERVICES****FACILITY MANAGEMENT****PAREDES**

**Laurence Barrière** est nommée directrice marketing et achats et membre du comité exécutif du groupe. Elle re-

porte à à François Thuilleur, PDG.

*Née en 1970, IPAG Business School, DESS management des PME (IAE Lyon III), elle a été chef de secteur chez Danone puis chez Guillemont Software (groupe Ubisoft) avant d'intégrer, en 1995, Deloitte, en tant que spécialiste en management commercial. En 1997, elle intègre la start-up ETI, CVO-Europe, spécialisée en life science compliance, où elle construit avec les dirigeants l'ensemble de l'offre et des outils marketing de services et de formation. Depuis 2001, elle était dans le groupe Apave, comme responsable marketing, puis key account manager du groupe, directrice marketing de la filiale Apave Sud Europe (2013), chargée de la direction du programme digital et, en 2018, directrice marketing du groupe.*

*[www.executives.fr/a.asp?a=160399](http://www.executives.fr/a.asp?a=160399)*

# Ils bougent

## ELSA MIGNANI



Nommée directrice corporate de la Caisse d'Épargne Rhône Alpes, chargée du marché des entreprises et de l'ingénierie financière. Depuis son entrée en novembre 2017, Elsa Mignani a successivement occupé les fonctions de directeur de cabinet auprès du président du directoire puis de directeur du développement de la Banque de développement régional. Elle avait au préalable exercé différentes fonctions en cabinet d'audit, en banque d'affaires, et au sein du Groupe BPCE.



## LAURENCE BARRIÈRE

Nommée directrice marketing et achats de Paredes, spécialisé dans l'hygiène et la protection professionnelle. Laurence Barrière a été chef de secteur chez Danone puis chez Guillemont Software (groupe Ubisoft) avant d'intégrer le cabinet d'analystes Deloitte en tant que spécialiste en management commercial. Elle a aussi travaillé chez CVO-Europe, expert en life science compliance, où elle a construit, avec les dirigeants, l'ensemble des offres et des outils marketing de services et de formation.



## ARMELLE BROSSARD LABORDERIE

Nommée Partner d'Oaklins France (fusions-acquisitions, LBO, levées de fonds) à Lyon. Elle a commencé sa carrière à la direction des études économiques du Crédit Agricole où elle a mené des travaux et des analyses stratégiques sur les pays émergents (Russie, Kazakhstan, Serbie, Ukraine... ). Armelle Bros-sard Laborderie accompagne la banque dans sa stratégie de croissance externe à l'international évaluant la pertinence stratégique de sa politique d'expansion. ■



## Laurence Barrière, directrice marketing et achats de Paredes

### MARQUES.

Paredes, acteur sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelle en France et en Italie, poursuit sa mutation et annonce la nomination de Laurence Barrière au poste de directrice marketing et achats. En charge des pôles marketing produits, marketing opérationnel, communication et achats de Paredes, elle reportera directement à François Thuilleur, président-directeur général. Laurence Barrière intègre également le comité exécutif du Groupe. Âgée de 51 ans, Laurence Barrière est diplômée de l'IPAG Business School Paris. Elle a commencé sa carrière chez Danone puis chez Guillemont Software (groupe Ubisoft) avant d'intégrer le cabinet Deloitte en tant que spécialiste en management commercial.



## Laurence Barrière, nommée directrice marketing et achats de Paredes

Chaque semaine, l'essentiel de l'actu

- L'actualité de votre métier chaque jour
- Consultable sur PC et mobiles

100% sécurisé, votre adresse ne sera pas diffusée



Laurence Barrière a été nommée directrice marketing et achats de Paredes, en avril 2021, en remplacement de Delphine Doré. Elle est placée sous la responsabilité directe de François Thuilleur, président-directeur général. Elle est ainsi en charge des pôles marketing produits, marketing opérationnel, communication et achats de la société. Ses principales missions sont d'élaborer, de piloter et de développer le marketing stratégique et opérationnel du groupe, d'assurer la rentabilité des offres produits et services, de renforcer leur visibilité, ainsi que d'accélérer l'innovation au sein de Paredes.

Auparavant, elle était directrice marketing groupe et customer digital factory (2018 - 2021), et directrice de projet marketing digital Groupe chez Apave (2016 - 2018). Auparavant, elle a exercé chez Apave Sudeurope (2001-2016), d'abord comme responsable marketing et pôle téléservice, puis en tant que responsable commercial grands comptes, et enfin, manager comptes-clés et responsable du département marketing. De 1997 à 2001, elle fut responsable marketing chez Cyberconseil. Elle avait entamé sa carrière comme chargée de marketing chez Deloitte (1995-1996).

Laurence Barrière est détentrice d'un DESS management de l'IAE Lyon (1996), et d'un

master II marketing et vente de l'IPAG (1991) .

*Informations entreprise* - L'entreprise familiale Paredes est l'un des acteurs en France et en Italie du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle. La société compte 25.000 clients et plus de 650 collaborateurs dont 180 conseillers experts dédiés aux clients. Elle possède deux sites de transformation de la ouate (en France et en Italie) et neuf sites de distribution en France, plus un en Italie. Son siège social est situé à Genas, en région lyonnaise.



## Paredes : Directeur Marketing et Achats

Prise de poste le 01 avril 2021



Nomination, le 13 avril 2021 - **Laurence Barrière** est nommée directeur Marketing et Achats de Paredes, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Delphine Doré. Elle est sous la responsabilité directe de François Thuilleur, président-directeur général. Elle est ainsi en charge des pôles Marketing produits, Marketing opérationnel, Communication et Achats de la société. Elle aura pour principales missions d'élaborer, de piloter et de développer le marketing stratégique et opérationnel du groupe, d'assurer la rentabilité des offres produits et services, de renforcer leur visibilité, ainsi que d'accélérer l'innovation au sein de Paredes selon les axes définis dans le cadre du plan stratégique #DEFI2022. Laurence Barrière

pilotera ses équipes dans un souci de coordination efficace au profit...

© Copyright Nomination 2021

Vous avez récemment changé d'entreprise ou été promu(e) ? Faites connaître vos nouvelles responsabilités aux Echos et au réseau Nomination.

Développement commercial, veille marché, détection de nouveaux décideurs, chasse de tête, intelligence économique, réseautage.... Testez gratuitement les services Nomination



## Nominations IT et décideurs | Alliancy



Alliancy TV



Newsletter



Agenda



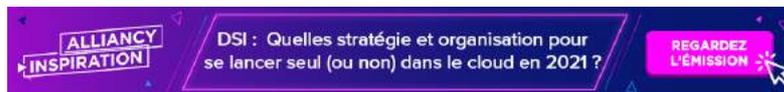
Recherche=

- Home
- Nos thèmes
- Banque & Assurance
- Cloud

Commerce

- Data
- DSI
- Ecosystèmes
- Formation
- Industrie
- Intelligence Artificielle
- IoT
- Juridique
- Politiques Publiques
- Real Estate
- Relation client
- Ressources Humaines
- RSE
- Santé
- Sécurité
- Start-up
- Stratégie d'innovation

- Transports
- Ville intelligente
- Innovation & Système d'information
- Stratégies d'écosystèmes
- Enquête : De l'importance des écosystèmes
- Vers un numérique plus engagé
- Expérience et relation client/usager
- Nos guides et carnets
- Nos dossiers d'actualité
- Nos chroniques d'experts
- Les + d'Alliancy
- Events Alliancy
- Club Alliancy Connect
- Cercle des Partenaires du Numérique
- Cercle du Real Estate
- Alliancy TV
- Alliancy Inspiration
- Plus forts ensemble !
- Chroniques d'experts
- Agenda
- Nominations IT et décideurs
- Offres d'emploi
- Calendrier éditorial 2021



Nomination et Alliancy vous présentent les nominations Numérique et Business. Valorisez votre parcours professionnel, gagnez en visibilité en rejoignant la base de talents de notre partenaire Nomination, consultée chaque jour par les Entreprises et les Médias.

Pour retrouver les annonces de nominations mise en avant par Alliancy : [alliancy.fr/nomination](http://alliancy.fr/nomination)

Firmenich France (Firmenich) : Vice-président digital architecture & insights par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Luiz de Oliveira est nommé vice-président digital architecture & insights de Firmenich France, à ce poste depuis mars 2021. Luiz de Oliveira a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Forrester Research France, vice-president, executive partner. \* 2012-2018 : Forrester Research France, global director, group chief information officer. \* 2011-2012 : Arval, directeur de l'efficience IT. © Copyright Nomination 2021

Rheinzink France : Directeur général par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Alexis Bohn est nommé directeur général de Rheinzink France, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Thierry Bacci. Il est ainsi

chargé d'affirmer durablement la position de cette filiale sur le marché français, Neulise étant le deuxième site le plus important du groupe dans le monde, en se concentrant sur la croissance, la satisfaction des clients et la numérisation. Il reporte directement à Ulrich Grillo, président-directeur général de Rheinzink GmbH & Co. KG en Allemagne. Alexis Bohn, 49 ans, DESEM ventes et marketing - CESEM Reims (1992), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Onduline, directeur général France et Benelux. \* 2018-2019 : Wienerberger France, directeur commercial et marketing. \* 2016-2018 : Wienerberger France, directeur commercial et marketing Briques de structure. \* 2009-2016 : Wienerberger France, directeur national des ventes Terre cuite. \* 2006-2009 : KP1, directeur régional des ventes. \* 2004-2006 : Weser, directeur des ventes régionales.© Copyright Nomination 2021

☒ Saint-Gobain : Directeur du digital et des systèmes d'information du groupe par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Ursula Soritsch-Renier est nommée directeur du digital et des systèmes d'information du groupe de Saint-Gobain, à ce poste depuis mars 2021. Elle est sous la responsabilité directe de Benoît Bazin, directeur général. A ce titre, à partir du 1er juillet 2021, elle sera membre du comité exécutif. Ursula Soritsch-Renier a réalisé le parcours suivant : \* 2020-2021 : RELE.AI, chief operating officer. \* 2018-2020 : Nokia, group chief information officer and digital leader. \* 2013-2018 : Sulzer, chief information officer and group digital leader IT. \* 2009-2013 : Novartis Vaccines & Diagnostics, global head IT strategy, PMO and architecture. \* 2006-2009 : Philips Healthcare, director, information management and quality & regulatory affairs. \* 2003-2006 : Philips Healthcare, senior program manager, corporate IT. \* 2001-2003 : Philips Healthcare, senior product marketing manager, interactive digital TV. \* 2000-2000 : Philips Consumer Electronics, high-end television product manager.© Copyright Nomination 2021

☒ La Banque postale : Directeur général de la banque de financement et d'investissement, directeur du service des entreprises, des collectivités locales et des institutions par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Bertrand Cousin est nommé directeur général de la banque de financement et d'investissement, directeur du service des entreprises, des collectivités locales et des institutions de La Banque postale, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Marc Batave, qui a fait valoir ses droits à la retraite. Il est sous la responsabilité directe de Philippe Heim, président du directoire. A ce titre, il fait partie du directoire. Bertrand Cousin, 36 ans, master finance - Sciences Po Paris (1988), licence en droit - Université de Lorraine (1986), a réalisé le parcours suivant : \* 2018-2020 : J.P. Morgan France, head of Corporate Client Banking & Specialized Industries (CCBSI) Europe. \* 2008-2018 : J.P. Morgan France, responsable du corporate banking pour la France, la Belgique et le Luxembourg. \* 2006-2008 : Domaine du Petit Malherbes, wine grower. \* 2002-2006 : Crédit agricole, responsable mondial de l'activité Transport, Aérospatiale et Défense au sein de Calyon.© Copyright Nomination 2021

☒ DS Outscale (Dassault Systèmes) : Responsable de la sécurité des systèmes d'information par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Nicolas Eyraud est promu responsable de la sécurité des systèmes d'information de 3DS Outscale, à ce poste depuis février 2021, en remplacement d'Edouard Camoin. Il est ainsi chargé de piloter une stratégie de sécurité à travers une gouvernance basée sur la conformité, la gestion de risque, l'étude des menaces extérieures, et la prise en compte de la sécurité dès les premières phases des projets. Nicolas Eyraud, master informatique, cyberdéfense et sécurité de l'information - Université Polytechnique Hauts-de-France (2017), a réalisé le parcours suivant : \*

2018-2021 : 3DS Outscale, SOC manager. © Copyright Nomination 2021

☐ 3DS Outscale (Dassault Systèmes) : Vice-président Résilience par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Edouard Camoin est promu vice-président Résilience de 3DS Outscale, à ce poste depuis février 2021. Il est ainsi en charge des équipes IT, Sécurité ainsi que Conformité. Il est responsable du programme de gestion des risques de la société, Security by Resilience, qui a pour objectif d'identifier, de suivre et d'atténuer les risques émergents. A ce titre, il siège au directoire de l'entreprise.

Edouard Camoin, master sécurité des systèmes d'informations - Université de Rouen (2012), DUT informatique - Université de Paris (2009), a réalisé le parcours suivant : \*

2015-2021 : 3DS Outscale, responsable de la sécurité des systèmes d'information. \*

2014-2015 : 3DS Outscale, responsable qualité et sécurité. \* 2012-2014 : 3DS

Outscale, administrateur système et réseau. © Copyright Nomination 2021

☐ Printemps : Directeur de la transformation Groupe par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Maud Funaro est nommée directeur de la transformation Groupe de Printemps, à ce poste depuis février 2021, sous la responsabilité directe de Jean-Marc Bellaïche, président Groupe. Elle est ainsi en charge du pilotage du projet de transformation du groupe et de l'impulsion de nouveaux projets de développement. A ce titre, elle est membre du comité exécutif.

Maud Funaro, PhD économétrie et économie quantitative - EHESS (2010), MSc économétrie et économie quantitative - London School of economics and political science (2005), MSc économétrie et économie quantitative - ENSAE (2004), master business administration and management - HEC Paris (2003), master économie politique - IEP (2003), a réalisé le parcours suivant : \* 2016-2021 : Groupe E.Leclerc, directeur stratégie, digital et innovation. \* 2014-2016 : Madame Aime, chief executive officer. \* 2010-2014 : The Boston Consulting Group France, project leader. \* 2007-2009 : Autorité de la concurrence, rapporteur permanent. \* 2005-2007 : Direction générale du Trésor, adjoint au chef de bureau Analyse économique du secteur financier. © Copyright Nomination 2021

☐ Procivis : Président de la Compagnie immobilière Nouvelle-Aquitaine par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Philippe Petiot est promu président de la Compagnie immobilière Nouvelle-Aquitaine de Procivis, à ce poste depuis février 2021. Philippe Petiot, 57 ans, DJCE, DESS droit des affaires et fiscalité, a réalisé le parcours suivant : \* 2015-2021 : Procivis, directeur général. \* 2015-2016 : Immo de France, directeur

général. \* 2013-2014 : Crédit foncier de France, directeur général délégué. \* 2010-2013 : Natixis Factor, directeur général. \* 2000-2008 : Caisse d'épargne de Bourgogne Franche-Comté, membre du directoire en charge du pôle Développement. \* 2000-2008 : Caisse d'épargne de Bourgogne Franche-Comté, membre du directoire. \* 1994-2000 : Banque Scalbert Dupont, membre du comité de direction générale, en charge des ressources humaines. © Copyright Nomination 2021

☐ Groupe M6 : Directeur général adjoint chargé du pôle Radiopar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Basma Bonnefoy-Azibi est promue directeur général adjoint chargé du pôle Radio du Groupe M6, à ce poste depuis avril 2021. Elle est sous la responsabilité directe de Régis Ravanans, directeur général des activités Audio. Elle est ainsi en charge des moyens et des organisations. Elle poursuit également sa mission d'accompagnement à la transformation des organisations et au développement des projets stratégiques, ainsi que la supervision budgétaire du pôle Radio. A ce titre, elle est membre du comité de direction. Il s'agit d'une création de poste. Basma Bonnefoy-Azibi, 43 ans, ICN (2000), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Groupe M6, directeur des opérations du pôle Radio. \* 2014-2019 : Groupe M6, secrétaire général de la rédaction. \* 2011-2014 : Groupe M6, directeur de l'organisation et de l'administration des ressources humaines. \* 2007-2011 : Groupe M6, responsable de l'organisation. \* 2001-2007 : Accenture France, manager. © Copyright Nomination 2021

☐ Terra Lacta (GLAC) : Directeur général par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Daniel Chevreul est nommé directeur général de Terra Lacta, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de José Pano. Il est sous la responsabilité directe de Jean-Yves Restoux, président. A ce titre, il est membre du comité de direction. Daniel Chevreul, 56 ans, certificat d'aptitude à l'administration des entreprises - IGR-IAE Rennes (1987), maîtrise biophysologie appliquée aux productions végétales - Université d'Angers (1986), DUT biologie option agronomie - Université Claude Bernard Lyon 1 (1984), a réalisé le parcours suivant : \* 2016-2021 : Savencia Ressources Laitières, directeur général. \* 2007-2016 : Savencia, directeur général approvisionnements laitiers. © Copyright Nomination 2021

☐ EDF : Chief transformation officer par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Gérald Tessari est promu chief transformation officer d'EDF, à ce poste depuis février 2021. Il est sous la responsabilité directe de Xavier Ursat, directeur exécutif Groupe responsable de la direction Ingénierie et Projets nouveau nucléaire. Il est ainsi en charge, au sein de la Direction Ingénierie et projets Nouveau Nucléaire (DIPNN), des questions de standardisation qui doivent permettre la répliquabilité d'un projet à l'autre. Gérald Tessari, diplôme d'ingénieur, électrotechnique, automatique - ENSEEIHT (1998), a réalisé le parcours suivant : \* 2017-2021 : Edvance, directeur ingénierie et travaux. \* 2015-2017 : EDF/CNEPE, directeur adjoint, chef département études. \* 2013-2015 : EDF/CNEPE, chef de service fonctionnement. \* 2011-2013 : EDF/CNEN - SOFINEL, chef de service systèmes et matériels. \* 2009-2011 : EDF/CNEN - SOFINEL, directeur adjoint projet

EPR Taishan. \* 2008-2009 : EDF/CNEN - SOFINEL, coordinateur technique. \*  
2006-2008 : EDF/CNEN - SOFINEL, chef de groupe matériels mécaniques. \* 2002-2006  
: EDF/CNEPE, chef de section modifications. © Copyright Nomination 2021

□ We'll : Directeur général par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Jean Giboudeaux a été nommé directeur général de We'll, à ce poste depuis janvier 2021. Il est sous la responsabilité directe de Christian Pousset, président. Il s'agit d'une création de poste. Jean Giboudeaux, 49 ans, DSCG comptabilité et finance - CNAM (1995), EMBA finance - ESC Pau (1994), a réalisé le parcours suivant : \* 2015-2020 : Right Management France, directeur général. \* 2013-2014 : Right Management France, directeur du pôle Conseil et Projets. \* 2011-2013 : Right Management France, directeur de la ligne de service Conseil en transformation & organisation RH. \* 2009-2010 : Jefferson Wells France, directeur de la ligne de service Conseil. \* 2008-2009 : Jefferson Wells France, directeur Finance & Back Office. \* 2007-2010 : Manpower, directeur de l'activité de conseil dédiée à la transformation RH. \* 2001-2007 : Accenture France, senior manager au sein de la division business consulting. \* 1997-2001 : Accenture France, consultant. © Copyright Nomination 2021

□ PathoQuest : Directeur du portefeuille de services et directeur général de la filiale américaine par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Colette Côté est nommée directeur du portefeuille de services et directeur général de la filiale américaine de PathoQuest, à ce poste depuis mars 2021. Elle est sous la responsabilité directe de Jean-François Brepson, président-directeur général. Elle est ainsi chargée de conduire la construction et la certification du nouveau site de la société situé à Wayne, en Pennsylvanie. Ce site proposera des services de tests NGS au grade GMP courant 2021. Dans le double rôle de directeur de portefeuille, elle développera et consolidera un portefeuille élargi de services de tests de biosécurité basés sur le NGS. A ce titre, elle est membre de l'équipe de direction. Colette Côté a réalisé le parcours suivant : \* 2008-2021 : Bioreliance, directeur et responsable des services R&D de tests NGS. © Copyright Nomination 2021

□ La Banque postale (LBP) : Directeur général adjoint en charge de la Direction Finance et Stratégie par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Olivier Lévy-Barouch est promu directeur général adjoint en charge de la Direction Finance et Stratégie de La Banque postale, à ce poste depuis mars 2021. Il est sous la responsabilité directe de Philippe Heim, président du directoire. Il est ainsi chargé d'assurer le déploiement du plan stratégique et de favoriser l'optimisation de l'allocation des ressources du groupe au service d'une croissance rentable et durable. A ce titre, il est membre du comité exécutif. Cette nomination résulte de la création de la Direction Finance et Stratégie, intégrant la Direction Financière, la Communication Financière, la Stratégie, la Direction des Études Économiques et les Fusions-Acquisitions Olivier Lévy-Barouch, 50 ans, EMLYON Business School (1994), EMBA finance - University of Connecticut School of Business (1994), a réalisé le parcours suivant : \* 2017-2021 : La Banque

postale, directeur de la stratégie et de l'innovation. \* 2017-2017 : La Banque postale, directeur adjoint de la stratégie et du développement. \* 2010-2016 : GE Corporate Financial Services, managing director. \* 2007-2010 : GE Corporate Financial Services, directeur exécutif business development. \* 2005-2007 : BNP Paribas, directeur au sein de l'équipe de conseil en fusions-acquisitions. \* 2000-2005 : BNP Paribas, en poste au sein de l'équipe de conseil en fusions-acquisitions. \* 1994-2000 : Arthur Andersen, manager audit. © Copyright Nomination 2021

☑Gaussin : Chief executive officer de Gaussin Advanced Mobility Electricpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Emmanuel Parisse a été nommé chief executive officer de Gaussin Advanced Mobility Electric au sein de Gaussin, à ce poste depuis janvier 2021. Il est sous la responsabilité directe de Christophe Gaussin, président-directeur général de Gaussin. Basé à Doha, il est membre du comité de direction. Gaussin Advanced Mobility Electric (GAME) est la joint-venture créée en juillet 2020 associant Gaussin au groupe qatari Al-Attiya. Emmanuel Parisse, post master business and administration - KU Leuven (1987), master geology & and mineralogy - KU Leuven (1986), a réalisé le parcours suivant : \* 2018-2021 : Entrepose Group, chief finance officer Nigeria. \* 2017-2018 : BESIX Real Estate Development, finance and administration director. \* 2014-2017 : BESIX Real Estate Development, finance & administration director. © Copyright Nomination 2021

☑Union des groupements d'achats publics (UGAP) : Directeur adjoint en charge de la stratégie commerciale collectivités territorialespar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Anne Mimin a été nommée directeur adjoint en charge de la stratégie commerciale collectivités territoriales de l'UGAP, à ce poste depuis janvier 2021. Elle est sous la responsabilité directe de Valérie Terrisse, directeur général Offre et Transformation. Anne Mimin, DESU conseil RH et coaching - Université Paris 8 Vincennes-Saint-Denis (2006), DESS science politique - Université Paris Nanterre (2002), a réalisé le parcours suivant : \* 2020-2020 : Keolis, directeur relations médias et communication de crise. \* 2018-2020 : BVA, directeur associé de la BVA Nudge Unit. \* 2015-2017 : Le pouvoir des idées, directeur conseil. © Copyright Nomination 2021

☑La Banque postale : Directeur général de la banque de détailpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Marion Rouso est nommée directeur général de la banque de détail de La Banque postale, à ce poste depuis mars 2021. Elle est sous la responsabilité directe de Philippe Heim, président du directoire. Elle est ainsi en charge de la distribution des produits bancaires et non bancaires au sein de tout le réseau La Poste, où elle est par ailleurs directrice de la branche Grand public et numérique. A ce titre, elle est membre du directoire. Il s'agit d'une création de poste. Marion Rouso et Bertrand Cousin succèdent tous deux à Marc Batave, directeur général de la banque commerciale, qui a fait valoir ses droits à la retraite. Marion Rouso, 44 ans, Stanford Graduate School of Business (2018), ESCP Europe (1999),

a réalisé le parcours suivant : \* 2020-2021 : Banque populaire Grand Ouest, directeur général adjoint exploitation. \* 2017-2020 : BPCE, directeur de la transformation digitale et de l'expérience collaborateur. \* 2017-2017 : Caisse d'épargne Rhône-Alpes, digital champion. \* 2014-2017 : Caisse d'épargne Rhône-Alpes, directeur de l'audit interne. \* 2010-2013 : Banque populaire du Nord, directeur commercial. \* 2007-2010 : Banque populaire du Nord, directeur financier.© Copyright Nomination 2021

☐ Agence régionale de santé Grand-Est (ARS) : Directeur général adjoint, pilotage et territoire par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - André Bernay est promu directeur général adjoint, pilotage et territoire de l'Agence régionale de santé Grand-Est, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Virginie Cayré, qui, nommée directeur général, devient son supérieur hiérarchique. André Bernay, 37 ans, University of Toronto (2008), master sciences sociales - ENS Paris-Saclay (2007), master actuarial sciences - ISUP (2007), MBA - ESSEC (2007), a réalisé le parcours suivant : \* 2018-2021 : Pulsy, directeur du groupement. \* 2016-2018 : Agence régionale de santé Grand-Est, secrétaire général. \* 2014-2016 : Ministère des Finances et des Comptes publics, chef du bureau de la solidarité et de l'insertion. \* 2012-2014 : Inspection générale des affaires sociales, inspecteur. \* 2007-2012 : Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, commissaire contrôleur des assurances.© Copyright Nomination 2021

☐ Pernod Ricard : Chief procurement officer par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Sarah Kerlan-Etcheverry a été nommée chief procurement officer de Pernod Ricard, à ce poste depuis octobre 2020. Sarah Kerlan-Etcheverry a réalisé le parcours suivant : \* 2017-2020 : Compass Group France, procurement director for Southern Europe. \* 2012-2017 : Compass Group France, food procurement & category management director.© Copyright Nomination 2021

☐ Boge Elastmetall France (ZFBE France) : Responsable production logistique par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Mathias Caron a été nommé responsable production logistique de Boge Elastmetall France, à ce poste depuis janvier 2021. Mathias Caron, master management d'équipe et de projet - CESI (2014), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2020 : Keraglass, directeur des opérations. \* 2014-2018 : Verescence, responsable de production parfumerie bout froid. \* 2012-2013 : Autoneum France, responsable des opérations de production. \* 2010-2012 : Autoneum France, responsable de production. \* 2009-2010 : Autoneum France, responsable de site. \* 2008-2009 : Autoneum France, responsable de production.© Copyright Nomination 2021

☐ Legrand Filles et fils : Chief of staff par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Simon Robert est nommé chief of staff de Legrand Filles et fils, à ce poste depuis février 2021. Il est sous la responsabilité directe de Frédéric Desclaux, directeur général associé. Simon Robert, ESCP Europe (2008), MBA entrepreneurship - Babson College (2007), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Bpifrance, head of development. \* 2015-2019 : Bpifrance, manager au sein du Hub corporate.© Copyright Nomination 2021

☐ Saint-Gobain Isover : Directeur général Saint-Gobain Isover & Placo® par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Christian Bouigeon est promu directeur général Saint-Gobain Isover & Placo® de Saint-Gobain Isover, à compter de mai 2021, en remplacement de Hervé de Maistre. Il s'attachera notamment à continuer d'enrichir le portefeuille de solutions innovantes pour l'habitat de Saint-Gobain, à continuer à asseoir le positionnement d'Isover et Placo® comme leaders de la construction durable en France et à mettre en œuvre leur feuille de route Net Zero Carbon. Christian Bouigeon, ESPCI Paris (1995), master of analysis - Sorbonne Université, a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Saint-Gobain PAM, chief executive officer pipe activity Europe & France. \* 2016-2019 : Saint-Gobain PAM, deputy general manager for France. \* 2013-2016 : Saint-Gobain Sekurit France, general manager. © Copyright Nomination 2021

☐ Apside : Responsable sécurité opérationnelle par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Charles Duprey est nommé responsable sécurité opérationnelle d'Apside, à ce poste depuis mars 2021. Formation et diplômes : diplôme d'ingénieur - ESIEA (2017). © Copyright Nomination 2021

☐ De Rigo France : Directeur général par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Romain Vannini est nommé directeur général de De Rigo France, à ce poste depuis mars 2021, en remplacement de Franck Leclere. Il est ainsi chargé de générer de la croissance, des bénéfices et de la durabilité, ainsi que de renforcer la position du groupe dans l'industrie. Il est directement rattaché à Pau Fonts, directeur du développement commercial Europe occidentale. Romain Vannini, 40 ans, master marketing management des industries du luxe - ISC (2005), ESPEME - Edhec BS (2003), a réalisé le parcours suivant : \* 2017-2021 : Safilo France, directeur commercial. \* 2014-2017 : Safilo France, key account manager. \* 2008-2014 : Skeen, commercial and trade manager. \* 2007-2008 : Sephora, category manager Haircare. © Copyright Nomination 2021

☐ Exertis France (Exertis) : Directeur logistique par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Daniel Frebet est promu directeur logistique d'Exertis France, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Guillaume Prenot. Il est sous la responsabilité directe de Fabrice Pierga, président-directeur général France et Iberia. A ce titre, il est membre du comité exécutif. Daniel Frebet a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Exertis France, responsable site logistique. \* 2016-2018 : Paredes, responsable logistique Groupe. \* 2004-2016 : Paredes, responsable logistique et approvisionnement. © Copyright Nomination 2021

☐ Groupe SEB France : Directeur général adjoint en charge des Produits et de l'Innovation par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Philippe Schailleé est nommé directeur général adjoint en charge des Produits et de l'Innovation du Groupe SEB France, à ce poste depuis avril 2021. Il est sous la responsabilité directe de Thierry de La Tour d'Artaise,

président-directeur général. A ce titre, il est membre du comité exécutif. Philippe Schailleé, 50 ans, EMBA finance - Vlerick Leuven-Gent School (1994), maîtrise sciences économiques - Katholieke Universiteit Leuven (1993), a réalisé le parcours suivant : \* 2016-2021 : Jacobs Douwe Egberts France, président JDE professional. \* 2015-2016 : Jacobs Douwe Egberts France, président-directeur général France. \* 2013-2015 : Jacobs Douwe Egberts France, président. \* 2012-2013 : Jacobs Douwe Egberts, general manager Belgium, Luxembourg. \* 2011-2012 : Sara Lee, senior vice president North America beverage. \* 2008-2011 : Sara Lee, senior vice president CMO. \* 2007-2008 : Sara Lee, vice president/general manager, breakfast, snacking & beverages. \* 2005-2007 : Sara Lee, vice president marketing & sales beverages. \* 2002-2005 : Sara Lee, vice president marketing. \* 2001-2002 : Sara Lee, senior director market and brand development. \* 2000-2001 : Sara Lee, marketing director. © Copyright Nomination 2021

☐ Compagnie parisienne de chauffage urbain (CPCU) : Directeur général par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Géraldine Brissiaud est promue directeur général de la Compagnie parisienne de chauffage urbain, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Camille Bonenfant-Jeanneney. Elle est sous la responsabilité directe de Yann Rolland, président. A ce titre, elle est membre du comité exécutif. Géraldine Brissiaud, 40 ans, master ingénierie, systèmes de management - Arts et Métiers Paris (2005), ingénieur en génie de l'environnement - IMT Atlantique (2004), a réalisé le parcours suivant : \* 2020-2021 : Engie Solutions, directeur adjoint Tertiaire et Habitat Ile-de-France. \* 2016-2019 : Engie Solutions, directeur général activité Tertiaire Ile-de-France. \* 2013-2015 : Suez, directeur de l'agence de Montgeron. © Copyright Nomination 2021

☐ Figaro Classifieds : Directeur général adjoint emploi par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Frédéric Nguyen est promu directeur général adjoint emploi de Figaro Classifieds, à ce poste depuis mars 2021, en remplacement de Karim Jelatat. Il est sous la responsabilité directe de Thibaut Gemignani, directeur général. Il est ainsi en charge de la stratégie, du pilotage et du développement des marques Cadremploi, Keljob, ChooseYourBoss, et CVaden, ainsi que du lancement de nouveaux projets à venir autour de la marque Figaro, en complément de Figaro Insiders et de Figaro Recruteur, et de l'accélération des synergies avec Golden Bees. Frédéric Nguyen, 36 ans, Insec (2006), master e-commerce - Université Paris-Est Créteil (2005), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Figaro Classifieds, chief product officer. \* 2016-2019 : AlloCiné, head of product. \* 2013-2016 : Dailymotion, lead of user experience. \* 2009-2013 : Dailymotion, senior product manager. \* 2007-2009 : Dailymotion, project manager. \* 2005-2007 : Orange, marketing project manager. © Copyright Nomination 2021

☐ Mutti France : Directeur par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Sophie Badault est nommée directeur de Mutti France, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Jacques Lecart, qui a fait valoir ses

droits à la retraite. Elle est sous la responsabilité directe de Filippo Corsello, directeur des filiales internationales, basé en Italie. Egalement en charge de la Belgique et du Luxembourg, elle a pour mission d'accompagner le développement de la filiale, en mettant en place la meilleure organisation possible en termes de ressources, en manageant les équipes et en développant les talents ; de définir la direction stratégique de chaque pays et de promouvoir la réalisation des objectifs business ; et de s'assurer de l'alignement stratégique avec les missions et la vision du groupe. A ce titre, elle est membre du comité de direction. Sophie Badault, DESS marketing et stratégie de marque - CELSA (2004), maîtrise sciences de gestion, marketing - Université Paris-Dauphine (2003), a réalisé le parcours suivant : \* 2014-2020 : Innocent France, directeur des clients nationaux GMS et hors domicile. \* 2013-2014 : Innocent Drinks, directeur enseignes GMS. \* 2011-2013 : Innocent Drinks, key account manager. \* 2010-2011 : Unilever France, national account manager. \* 2008-2010 : Unilever France, category manager. \* 2007-2008 : Bel, responsable marketing enseigne.© Copyright Nomination 2021

☐ Aésio : Chief data scientist par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Jean-François Monier a été promu chief data scientist d'Aésio, à ce poste depuis janvier 2021. Il est sous la responsabilité directe d'Alexandre Knight, chief data officer. Jean-François Monier, master II actuariat et ingénierie en assurance et finance - Université Le Havre Normandie (2012), master I mathématiques appliquées - Université Polytechnique Hauts-de-France (2010), a réalisé le parcours suivant : \* 2017-2020 : Apréva Mutuelle, responsable pôle Data.© Copyright Nomination 2021

☐ La Banque postale : Directeur des partenariats internationaux et de la coordination des projets stratégiques Assurance par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Nicolas Eyt est nommé directeur des partenariats internationaux et de la coordination des projets stratégiques Assurance de La Banque postale, à ce poste depuis mars 2021. Il est sous la responsabilité directe de Philippe Heim, président du directoire. A ce titre, il est membre du comité de direction générale. Nicolas Eyt, 44 ans, a réalisé le parcours suivant : \* 2018-2021 : Société générale, head of retail business development - international banking and financial services. \* 2014-2017 : Société générale, department head strategu and business development - international banking and financial services division. \* 2010-2014 : Société générale Assurances, head of accounting & corporate finance. \* 2006-2010 : Société générale Assurances, directeur des opérations internationales. \* 2003-2006 : Société générale Assurances, head of financial controlling.© Copyright Nomination 2021

☐ Storengy (Engie) : Hydrogen projects director par Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Germain Hurtado, project manager au sein d'Engie depuis septembre 2020, a été promu hydrogen projects director de Storengy, à ce poste depuis décembre 2020. Il est ainsi en charge, notamment, du projet Hypster. Germain Hurtado, ESAIP, École supérieure d'assurances, a réalisé le parcours

suisant : \* 2015-2019 : Engie, finance, previously department of projects engineering & expertises. \* 2007-2015 : Total, senior project engineer.© Copyright Nomination 2021

▣DAF Trucks France : Directeur généralpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Renaud Dehillotte est promu directeur général de DAF Trucks France, à ce poste depuis avril 2021, en remplacement de Philippe Canetti. Il est ainsi chargé de poursuivre, avec le réseau professionnel de concessionnaires, le développement de la marque en France. Renaud Dehillotte, master business administration et management - IAE Bordeaux (1999), a réalisé le parcours suivant : \* 2017-2021 : DAF Trucks Pays-Bas, directeur marketing Europe. \* 2016-2017 : DAF Trucks Pays-Bas, directeur des ventes Europe. \* 2011-2016 : DAF Trucks, directeur général Pologne. \* 2007-2011 : DAF Trucks, directeur financier UK. \* 2003-2007 : DAF Trucks France, contrôleur financier. \* 1999-2003 : Metso, contrôleur financier Europe du Sud.© Copyright Nomination 2021

▣BYmyCAR : Directeur de la stratégie et de la mobilitépar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Christophe Pineau est nommé directeur de la stratégie et de la mobilité de BYmyCAR, à ce poste depuis avril 2021. Il est sous la responsabilité directe de Carlos Gomes, directeur général. Il est ainsi en charge d'un nouveau pôle regroupant l'ensemble des activités liées à la mobilité. Parallèlement, il devient président de la société de VTC Marcel et de la structure de transformation digitale du groupe, IT Automotive. A ce titre, il est membre du comité de direction. Christophe Pineau, ingénieur, génie industriel - Centrale Lille (1999), a réalisé le parcours suivant : \* 2020-2021 : Sanofi, global engineering & asset efficiency. \* 2016-2020 : GIE PSA Peugeot Citroën, senior vice-président, directeur de la stratégie groupe and business development. \* 2014-2016 : Groupe PSA, senior vice president industrial strategy and masterplan director. \* 2010-2014 : Changan PSA Automobile, vice president vehicle manufacturing engineering director. \* 2009-2010 : Groupe PSA, vice president manufacturing performance leader. \* 2007-2009 : Groupe PSA, lean manufacturing engineering manager for vehicle and powertrain plants. \* 2005-2007 : Groupe PSA, lean manufacturing engineering manager for powertrain plants. \* 2001-2005 : Groupe PSA, responsable de l'équipe méthodes du site de Tremery. \* 2000-2001 : Groupe PSA, method & organization leader for Engine process engineering department.© Copyright Nomination 2021

▣Paris & Métropole aménagement : Directeur généralpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Sylvie Borst est promue directeur général de Paris & Métropole aménagement, à ce poste depuis mars 2021, en remplacement de Jean-François Danon. Elle est sous la responsabilité directe d'Eric Lejoindre, président du conseil d'administration. Elle assurera également la direction générale de la Semavip. Sylvie Borst, EIVP, Ecole des Ponts ParisTech, a réalisé le parcours suivant : \* 2016-2021 : Ville de Paris, directeur adjoint à la direction Prévention, Sécurité et Protection.© Copyright Nomination 2021

▣Modis France (The Adecco Group France) : Directeur du développement

☐ Hauts-de-Francepar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Laurent Desomer est nommé directeur du développement Hauts-de-France de Modis France, à ce poste depuis mars 2021. Laurent Desomer, 53 ans, MIAGE informatique - université Lille-I (1991), a réalisé le parcours suivant : \* 2018-2021 : Open, directeur de région IT services. \* 2017-2018 : Open, directeur des ressources humaines. \* 2010-2016 : Open, directeur application services région Grand Nord. \* 2008-2010 : ADP, directeur d'activité. \* 2000-2003 : Syllis, directeur des achats. \* 2000-2003 : Syllis, directeur des achats. © Copyright Nomination 2021

☐ Ovimpex : Directeur organisation et QSEpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Annie Pedrosa est promue directeur organisation et QSE d'Ovimpex, à ce poste depuis février 2021. Elle est sous la responsabilité directe de Patrice Retif, président du directoire. A ce titre, elle est membre du comité de direction de la société Ovimpex et du périmètre groupe Ovimpex. Annie Pedrosa, ingénieur agroalimentaire - Polytech Lille (2005), DEUG biologie - Université Paris Saclay (2002), a réalisé le parcours suivant : \* 2008-2021 : Ovimpex, directeur ressources humaines et QSE. \* 2005-2008 : Ovimpex, responsable qualité. © Copyright Nomination 2021

☐ Lanson (Lanson Boizel) : Responsable vignobles et développement durable

Champagne Lansonpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Mélody Stroh-Tauveron a été nommée responsable vignobles et développement durable Champagne Lanson au sein de Lanson, à ce poste depuis janvier 2021. Elle est ainsi en charge du vignoble maison, de l'animation et de l'accompagnement technique des partenaires vers la certification HVE, et de veiller à la qualité et traçabilité des approvisionnements qui contribuent à la richesse et au style des vins Lanson. Mélody Stroh-Tauveron, ingénieur agronome, viticulture et oenologie - Bordeaux Sciences Agro (2016), a réalisé le parcours suivant : \* 2018-2020 : GIE Magister, conseiller viticole. \* 2017-2017 : FCDH courtiers associés, correspondant courtier. \* 2017-2017 : GIE Magister, technicien conseiller viticole. © Copyright Nomination 2021

☐ Oliviers&Co : Directeur production et logistiquepar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Elodie Delerock a été promue directeur production et logistique d'Oliviers&Co, à ce poste depuis janvier 2021. Elodie Delerock, Polytech Montpellier (2001), a réalisé le parcours suivant : \* 2003-2021 : Oliviers&Co, responsable planification, production, gestion stock. © Copyright Nomination 2021

☐ Beko France : Présidentpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 Avril 2021 - Véronique Denise est nommée président de Beko France, à ce poste depuis mars 2021, en remplacement de Brigitte Petit. Véronique Denise, 55 ans, EM Normandie, a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Franke France, cluster head Western Europe (Spain, Portugal, Belgium, France). \* 2016-2019 : Franke France, directeur général. \* 2012-2016 : Whirlpool France, directeur commercial de la division Encastrable. \* 2007-2012 : Whirlpool France,

directeur commercial Posable. \* 2004-2007 : Trèves Textiles & Seat Components, directeur des ventes Sièges conçus pour le Groupe PSA.© Copyright Nomination 2021

□PMU : Chief marketing, e-commerce & international officerpar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Emmanuelle Malecaze-Doulet est promue chief marketing, e-commerce & international officer du PMU, à ce poste depuis février 2021. Elle est sous la responsabilité directe de Cyril Linette, directeur général. A ce titre, elle est membre du comité exécutif. Emmanuelle Malecaze-Doulet, 33 ans, HEC (2012), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : PMU, directeur marketing et client. \* 2018-2019 : PMU, directeur financier. \* 2018-2018 : McKinsey & Company France, directeur de projets. \* 2012-2018 : McKinsey & Company France, senior engagement manager.© Copyright Nomination 2021

□La Banque postale (LBP) : Directeur général adjoint en charge de la Direction de l'Expérience client et de la Direction des Opérations Bancairespar Nomination le 19 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 19 April 2021 - Christophe Van de Walle est promu directeur général adjoint en charge de la Direction de l'Expérience client et de la Direction des Opérations Bancaires de La Banque postale, à ce poste depuis mars 2021. Il est sous la responsabilité directe de Philippe Heim, président du directoire. Il est ainsi chargé de garantir aux clients des parcours omnicanaux fluides, en travaillant notamment sur la qualité des processus de bout en bout et le développement d'une culture de service exemplaire. Il conserve ses fonctions de directeur des Opérations bancaires en charge des services relation client, des activités de middle-office relationnels et de back-office. A ce titre, il est membre du comité exécutif. Il s'agit d'une création de poste. Christophe Van de Walle, 53 ans, ESCP Europe (1990), ESLSCA (1989), DESCF, a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : La Banque postale, directeur des opérations. \* 2014-2019 : La Banque postale, inspecteur général. \* 2013-2014 : La Banque postale collectivités locales, directeur général. \* 2012-2013 : La Banque postale, directeur du secteur Public local. \* 2005-2012 : La Poste, directeur du contrôle financier du groupe. \* 2000-2005 : Croupe Caisses d'épargne, directeur adjoint du contrôle de gestion Groupe. \* 1991-2000 : Deloitte & Touche, responsable de l'audit légal.© Copyright Nomination 2021

□Axa France (groupe Axa) : Directeur généralpar Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 April 2021 - Patrick Cohen est promu directeur général d'Axa France, à compter de mai 2021, en remplacement de Jacques de Peretti. Il est sous la responsabilité directe de Thomas Buberl, directeur général du Groupe Axa. A ce titre, il est membre du comité de direction du groupe, ainsi que du comité de direction d'Axa France. Patrick Cohen, 47 ans, MSc marketing - ESCP Europe (1996), a réalisé le parcours suivant : \* 2016-2021 : Groupe Axa, chief executive officer Italie. \* 2014-2015 : Zurich Insurance, directeur clientèle et distribution pour la division General Insurance (IARD). \* 2012-2014 : Zurich Insurance, responsable mondial clientèle, distribution et marketing. \* 2009-2010 : General Electric, responsable

marketing et stratégie Global Banking. \* 2008-2009 : GE Money Western Europe, responsable marketing. \* 2007-2008 : General Electric, vice president global strategic marketing. \* 2004-2007 : McKinsey & Company France, engagement manager. \* 2001-2004 : Henkel France, responsable marketing. \* 1996-1999 : PepsiCo France, brand manager. © Copyright Nomination 2021

☐Vinci Construction : Human resources digital director par Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 April 2021 - Cedric Lefrancois est promu human resources digital director de Vinci Construction, à ce poste depuis mars 2021. Il est ainsi en charge des services Projets et Solutions RH, Rémunération et avantage sociaux et Reporting RH. Cedric Lefrancois a réalisé le parcours suivant : \* 2018-2021 : Eurovia, directeur digital ressources humaines. \* 2017-2018 : Eurovia, chef de projet digital RH/SIRH. \* 2015-2017 : Alten, manager de domaine SIRH. \* 2013-2014 : Alten, chef de projet SIRH SAP. \* 2007-2013 : Augusta Reeves, chef de projet SAP human resources. \* 2004-2007 : Generali France, analyste programmeur. © Copyright Nomination 2021

☐Idex: Directeur de la stratégie et des fusions et acquisitions par Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 April 2021 - Edouard Brunet a été nommé directeur de la stratégie et des fusions et acquisitions d'Idex, à ce poste depuis janvier 2021. Il est sous la responsabilité directe de Benjamin Fremaux, président. Edouard Brunet, 36 ans, ESSEC (2008), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2020 : Quadrille Capital, vice president. \* 2016-2018 : Goldman Sachs, vice president investment banking division. \* 2015-2016 : Messier Maris & Associés, vice president investment banking M&A. © Copyright Nomination 2021

☐Phénix : Chief technical officer par Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 April 2021 - Laurent Salomon a été nommé chief technical officer de Phénix, à ce poste depuis janvier 2021, en remplacement de Paul Pacheco. Laurent Salomon, EMBA management et entrepreneuriat - EPITECH (2015), master IT - EPITECH (2005), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Vestiaire Collective, lead software architect. \* 2017-2019 : Vente-privee.com, lead developer. © Copyright Nomination 2021

☐Selectirente : Président par Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 April 2021 - Jérôme Descamps est promu président de Selectirente, à ce poste depuis février 2021. Il est ainsi chargé de définir la stratégie d'investissements et de valorisation du patrimoine, et d'assurer la gestion opérationnelle de la foncière cotée. Il pilote également les levées de capitaux et la politique de financement de Selectirente et en assumera la communication financière et les relations Investisseurs. Cette nomination accompagne la dynamique de développement ambitieuse que les actionnaires de Selectirente souhaitent impulser à la foncière cotée, transformée en société en commandite par actions le 3 février 2021. Jérôme Descamps, 53 ans, master II finance - ESGF (1991), a réalisé le parcours suivant : \* 2014-2018 : Cofinimmo, chief financial officer. \* 2011-2013 : Société de la Tour Eiffel, administrateur. \* 2003-2013 : Société de la Tour Eiffel, directeur financier

Groupe. \* 2000-2003 : Awon, directeur administratif et financier. \* 1995-2000 : General Electric Capital, contrôleur financier. \* 1993-1995 : Engie, contrôleur de gestion. © Copyright Nomination 2021

☐ Energy Pool : Directeur général par Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 Avril 2021 - Benoît Barrière a été promu directeur général d'Energy Pool, à ce poste depuis janvier 2021. Benoît Barrière, Cornell University (1996), Doctorat physique des polymères - Sorbonne Université (1996), mastère de physique théorique - ENS Paris (1993), a réalisé le parcours suivant : \* 2020-2021 : Energy Pool, senior advisor. \* 2018-2019 : Synapscore, directeur des opérations. \* 2016-2018 : Theano Advisors, principal. \* 2013-2016 : CGG, directeur stratégie M&A. \* 2011-2013 : CGG, directeur Geomarket Indonésie. © Copyright Nomination 2021

☐ ABGI (Visiativ) : Directeur des opérations France de l'activité Conseil par Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 Avril 2021 - Guillaume Carlier a été promu directeur des opérations France de l'activité Conseil d'ABGI, à ce poste depuis janvier 2021. Il est sous la responsabilité directe de Bertrand Sicot, directeur général adjoint de Visiativ. Il est ainsi chargé d'exécuter et de garantir la contribution de l'activité Conseil au plan Catalyst. Il travaille également à l'enrichissement des offres de services et des expertises fonctionnelles de l'activité, afin d'accroître la compétitivité et l'innovation des clients de Visiativ. Cette nomination résulte de l'accélération du plan Catalyst, visant à accroître la création de valeur du groupe et à renforcer les synergies et la transversalité entre les activités. Elle permet au groupe de mettre en place une gouvernance unique des activités consulting de Visiativ en France. Guillaume Carlier, 38 ans, ESCM (2007), a réalisé le parcours suivant : \* 2017-2021 : ABGI, directeur associé d'Ovëus. \* 2015-2017 : ACIES Consulting Group, directeur conseil, stratégie et organisation d'Ovëus. \* 2013-2015 : Crop & co, senior manager. \* 2010-2013 : Crop & co, senior consultant. \* 2005-2009 : Crop & co, consultant. © Copyright Nomination 2021

☐ Rexel Group : Directeur général par Nomination le 12 avril 2021 à 6 h 00 min

Nomination, le 12 Avril 2021 - Guillaume Texier est nommé directeur général de Rexel Group, à compter de septembre 2021, en remplacement de Patrick Bérard. A ce titre, il est membre du comité de direction. Patrick Bérard a accepté de rester jusqu'en mars 2022, pour travailler aux côtés de Guillaume Texier et assurer une transition harmonieuse dans la mise en œuvre de la feuille de route stratégique de Rexel présentée en février 2021. Guillaume Texier, 46 ans, Mines ParisTech (1997), Polytechnique (1992), a réalisé le parcours suivant : \* 2019-2021 : Saint-Gobain, directeur général adjoint, directeur général région Europe du Sud, Moyen-Orient, Afrique. \* 2016-2018 : Saint-Gobain, directeur financier Groupe. \* 2011-2015 : Saint-Gobain, directeur de l'activité Matériaux céramiques. \* 2008-2011 : CertainTeed Corporation, président CertainTeed Roofing. \* 2007-2008 : CertainTeed Corporation, general manager CertainTeed Gypsum Canada. \* 2005-2007 : Solcera, directeur du plan. © Copyright Nomination 2021



## FINANCE & MARCHES

### ENTREPRISES

## *carnet*

PAREDES

**Laurence Barrière**  
devient directrice marketing  
et achats. A ce titre, elle intègre  
le comité exécutif du groupe  
Paredes.

Laurence Barrière, 51 ans, diplômée de l'Ipag Business School Paris, titulaire d'un DESS en management des PME de l'IAE de l'université de Lyon-III, a officié au sein du groupe Apave dès 2001. D'abord responsable marketing, elle a ensuite été nommée key account manager du groupe, puis, en 2013, directrice marketing de la filiale Apave Sud Europe. Cinq ans plus tard, elle avait été promue à la direction marketing du groupe Apave.



## Paredes (produits d'hygiène) choie ses salariés après une année exceptionnelle

Lyon, 30 avr. 2021 (AFP) -

Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 650 salariés, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

Cette somme, identique pour tous les membres du personnel quelle que soit leur fonction, sera versée en juillet. Elle s'ajoute à une "prime Macron" de 1.200 euros, a indiqué vendredi à l'AFP son PDG François Thuilleur.

Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices.

Or Paredes, qui distribue produits d'essuyage (essuie-mains, chiffons à usage unique...), désinfectants et équipements de protection individuelle (masques, charlottes, blouses...) a vu son activité s'envoler en 2020 du fait de l'épidémie de Covid-19.

Le groupe basé à Genas, près de Lyon, a accru ses ventes de 27% pour les porter à 221 millions d'euros. Et son excédent brut d'exploitation a quadruplé d'une année sur l'autre à 20 millions.

"Tout le monde a été sur le pont" pendant la crise, a relevé M. Thuilleur, en saluant "la mobilisation exceptionnelle des collaborateurs" de l'entreprise ayant permis ces résultats.

Au premier trimestre, les ventes sont encore en progression de plus de 10% mais M. Thuilleur juge qu'une stabilisation des ventes au niveau de 2020 serait déjà une belle performance.

Le groupe, qui se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français, table sur une croissance organique de 4 à 5% l'an à partir de 2022 jusqu'à la fin de la décennie. Ce qui implique une hausse de ses ventes deux fois supérieure à celle du marché.

Paredes envisage parallèlement de procéder à des acquisitions qui lui apporteraient de 100 à 200 millions d'activité additionnelle. Avec pour ambition de porter le chiffre d'affaires total entre 400 et 500 millions à la fin de la décennie.

Paredes recherche ainsi "très sérieusement" des acquisitions dans des pays voisins de la France, en particulier en Suisse, mais aussi en Allemagne et en Belgique. Le groupe se trouve aussi insuffisamment représenté en région parisienne et à Bordeaux.

Dans cette perspective, le groupe, entièrement détenu par la famille fondatrice et M. Thuilleur, "n'a pas d'opposition de principe à une ouverture de son capital à des financiers en position minoritaire".

Alors que sa présence en e-commerce est pour l'heure marginale, Paredes va donner un coup d'accélérateur massif dans ce domaine, ambitionnant d'y réaliser 25% de ses ventes dès l'an prochain et 50% en 2023.

fga/ag/eb

Afp le 30 avr. 21 à 17 30.



## Le groupe Paredes se dote d'une machine automatisée de transformation de la ouate à Genas



Porté par la crise sanitaire, le groupe Paredes, spécialisé dans l'hygiène et la protection professionnelle, prépare la mise en service d'une nouvelle machine automatisée de transformation de la ouate dans son usine de Genas (Rhône). La nouvelle machine a nécessité un investissement de 2,6 millions d'euros.

15 jours gratuits et sans engagement

La crise sanitaire ayant remis l'hygiène au cœur des préoccupations, le groupe Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelle, a décidé d'augmenter ses capacités de production. L'entreprise a investi 2,6 millions d'euros dans une nouvelle machine de transformation de la ouate (en draps d'examens, en essuie-mains, en papier toilette...) conçue par la société italienne Fabio Perini et testée actuellement sur le site de Genas, près de Lyon (Rhône). Sa mise en service est prévue pour juin 2021.

« Cette nouvelle ligne de production est un outil haut de gamme de dernière génération, explique François Thuilleur, président du conseil d'administration et directeur général de Paredes. Avec une capacité de 600 mètres par minute contre 200 à 250 auparavant, elle va permettre de doubler nos capacités industrielles pour passer de 10 000 à 20 000 tonnes par an. Elle va également nous permettre de poursuivre notre conquête du marché sur le créneau 100 % certifié Ecolabel et le marché de la ouate recyclée à 75 %, spécialité du groupe. »

2020, année record

Les choix stratégiques décidés en 2018 avec notamment le recentrage sur les marchés à fort potentiel que sont la santé et les industries agro-alimentaire et pharmaceutique, se sont avérés porteurs pour une ETI familiale qui a réalisé une année record en 2020 ; un exercice marqué par l'inauguration d'un nouveau hub de 20 000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier (Isère) qui abrite une plateforme logistique et un centre de formation et la conquête du marché de fournitures en essuie-mains et papier toilette et des 870 hôpitaux publics français (10 millions d'euros par an pendant sept ans).

Fondée durant la Seconde Guerre mondiale par Simon Paredes, un Espagnol établi à Lyon, Paredes a révolutionné le monde de l'hygiène en France en créant la première bobine de ouate de cellulose à usage unique pour l'industrie dans les années 60.

L'entreprise, restée familiale et indépendante, a ensuite prospéré grâce à un brevet exclusif mondial sur un système de distribution à coupe automatique. Le groupe, devenu numéro 2 du marché de l'hygiène professionnelle en France et en Italie, compte 650 salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros en 2020, en hausse de 30 % en France, et 10 % en Italie (18 millions d'euros).



## Paredes (produits d'hygiène) choisit ses salariés après une année exceptionnelle

Fortuneo et ses partenaires utilisent des cookies et technologies similaires pour assurer le bon fonctionnement du site, détecter et corriger des bugs, personnaliser votre expérience de navigation sur le site, réaliser des statistiques et des études d'audience ou d'usage, ainsi que pour vous présenter des publicités personnalisées. Pour en savoir plus, rendez-vous sur notre politique de gestion de cookies. Vous pourrez modifier ultérieurement vos préférences depuis le lien « Paramétrer les Cookies » situé en bas des pages de notre site internet. Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 650 salariés, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

© 2021 AFP



## Paredes (produits d'hygiène) choisit ses salariés après une année exceptionnelle AFP•30/04/2021 à 17:30



Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 650 salariés, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

Copyright © 2021 AFP. Tous droits de reproduction et de représentation réservés.

Toutes les informations reproduites dans cette rubrique (dépêches, photos, logos) sont protégées par des droits de propriété intellectuelle détenus par l'AFP. Par conséquent, aucune de ces informations ne peut être reproduite, modifiée, transmise, rediffusée, traduite, vendue, exploitée commercialement ou utilisée de quelque manière que ce soit sans l'accord préalable écrit de l'AFP. L'AFP ne pourra être tenue pour responsable des délais, erreurs, omissions, qui ne peuvent être exclus ni des conséquences des actions ou transactions effectuées sur la base de ces informations.



## Produits d'hygiène: 4500 euros de primes pour les salariés de Paredes après une année "exceptionnelle"



L'hygiène des mains est plus que recommandée pour éviter la transmission de la bactérie. - -

Les 650 salariés de cette entreprises recevront 3300 euros chacun en plus des 1200 euros de la prime Macron.

Une récompense à la hauteur des efforts et des résultats. Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 650 salariés, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

Cette somme, identique pour tous les membres du personnel quelle que soit leur fonction, sera versée en juillet. Elle s'ajoute à une "prime Macron" de 1.200 euros, a indiqué vendredi à l'AFP son PDG François Thuilleur.

Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices. Ventes en hausse de 27%

Or Paredes, qui distribue produits d'essuyage (essuie-mains, chiffons à usage unique...), désinfectants et équipements de protection individuelle (masques, charlottes, blouses...) a vu son activité s'envoler en 2020 du fait de l'épidémie de Covid-19.

Le groupe basé à Genas, près de Lyon, a accru ses ventes de 27% pour les porter à 221 millions d'euros. Et son excédent brut d'exploitation a quadruplé d'une année sur l'autre à 20 millions.

"Tout le monde a été sur le pont" pendant la crise, a relevé François Thuilleur, en saluant "la mobilisation exceptionnelle des collaborateurs" de l'entreprise ayant permis ces résultats.

Au premier trimestre, les ventes sont encore en progression de plus de 10% mais François Thuilleur juge qu'une stabilisation des ventes au niveau de 2020 serait déjà une belle performance.

Premier fournisseur des hôpitaux

Le groupe, qui se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français, table sur une croissance organique de 4 à 5% l'an à partir de 2022 jusqu'à la fin de la décennie. Ce qui implique une hausse de ses ventes deux fois supérieure à celle du marché.

Paredes envisage parallèlement de procéder à des acquisitions qui lui apporteraient de 100 à 200 millions d'activité additionnelle. Avec pour ambition de porter le chiffre d'affaires total entre 400 et 500 millions à la fin de la décennie.

Paredes recherche ainsi "très sérieusement" des acquisitions dans des pays voisins de la France, en particulier en Suisse, mais aussi en Allemagne et en Belgique. Le groupe se trouve aussi insuffisamment représenté en région parisienne et à Bordeaux.

Dans cette perspective, le groupe, entièrement détenu par la famille fondatrice et François Thuilleur, "n'a pas d'opposition de principe à une ouverture de son capital à des financiers en position minoritaire".

Alors que sa présence en e-commerce est pour l'heure marginale, Paredes va donner un coup d'accélérateur massif dans ce domaine, ambitionnant d'y réaliser 25% de ses ventes dès l'an prochain et 50% en 2023.



## Produits d'hygiène: 4500 euros de primes pour les salariés de Paredes après une année "exceptionnelle"

Une récompense à la hauteur des efforts et des résultats. Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 650 salariés, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

Cette somme, identique pour tous les membres du personnel quelle que soit leur fonction, sera versée en juillet. Elle s'ajoute à une "prime Macron" de 1.200 euros, a indiqué vendredi à l'AFP son PDG François Thuilleur.

Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices.

Ventes en hausse de 27%

Or Paredes, qui distribue produits d'essuyage (essuie-mains, chiffons à usage unique...), désinfectants et équipements de protection individuelle (masques, charlottes, blouses...) a vu son activité s'envoler en 2020 du fait de l'épidémie de Covid-19.

Le groupe basé à Genas, près de Lyon, a accru ses ventes de 27% pour les porter à 221 millions d'euros. Et son excédent brut d'exploitation a quadruplé d'une année sur l'autre à 20 millions.

"Tout le monde a été sur le pont" pendant la crise, a relevé François Thuilleur, en saluant "la mobilisation exceptionnelle des collaborateurs" de l'entreprise ayant permis ces résultats.

Au premier trimestre, les ventes sont encore en progression de plus de 10% mais François Thuilleur juge qu'une stabilisation des ventes au niveau de 2020 serait déjà une belle performance.

Premier fournisseur des hôpitaux

Le groupe, qui se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français, table sur une croissance organique de 4 à 5% l'an à partir de 2022 jusqu'à la fin de la décennie. Ce qui implique une hausse de ses ventes deux fois supérieure à celle du marché.

Paredes envisage parallèlement de procéder à des acquisitions qui lui apporteraient de 100 à 200 millions d'activité additionnelle. Avec pour ambition de porter le chiffre d'affaires total entre 400 et 500 millions à la fin de la décennie.

Paredes recherche ainsi "très sérieusement" des acquisitions dans des pays voisins de la France, en particulier en Suisse, mais aussi en Allemagne et en Belgique. Le groupe se trouve aussi insuffisamment représenté en région parisienne et à Bordeaux.

Dans cette perspective, le groupe, entièrement détenu par la famille fondatrice et François Thuilleur, "n'a pas d'opposition de principe à une ouverture de son capital à des financiers en position minoritaire".

Alors que sa présence en e-commerce est pour l'heure marginale, Paredes va donner un coup d'accélérateur massif dans ce domaine, ambitionnant d'y réaliser 25% de ses ventes dès l'an prochain et 50% en 2023.

# HYGIÈNE RESPONSABLE : VERS UN PILOTAGE FLEXIBLE ET CLÉ EN MAIN

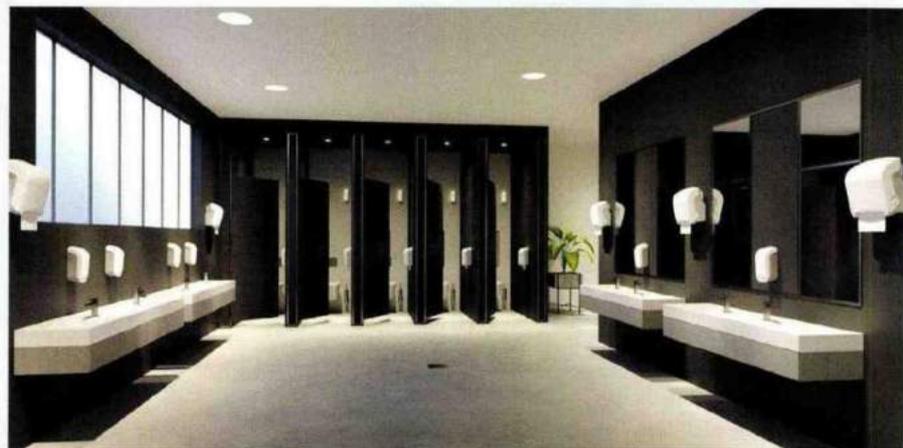
Zone éminemment sensible des environnements de travail, brassant continuellement quantité d'individus attentifs aux services et équipements, le bloc sanitaire exige un entretien visible, performant, connecté en permanence aux besoins des utilisateurs. Si les fabricants et distributeurs ont dû s'adapter 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 pré-requis 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.»*

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

À demande de flexibilité, posture agile : à l'heure où le télétravail se systématisait, 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. »*

**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



**FRANÇOIS BROCHET**

DIRECTEUR COMMERCIAL  
FACILITY MANAGEMENT  
ET INDUSTRIE AU SEIN  
DU GROUPE PAREDES,  
DISTRIBUTEUR ET  
FABRICANT DE PRODUITS  
D'HYGIÈNE.

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. ●

STÉPHANIE SANTERRE

**QUI SOMMES NOUS ?**

Chez PAREDES ENTREPRISES DE PROPRETÉ, 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](http://www.paredes.fr)



TECHNIQUE MATÉRIELS



LOCAUX TERTIAIRES

# QUELLES SOLUTIONS POUR AMÉLIORER L'HYGIÈNE DANS LES BUREAUX DE DEMAIN ?

Depuis le début de la pandémie, les entreprises doivent à la fois rassurer leurs collaborateurs et les sensibiliser davantage à l'hygiène des mains et à la désinfection des points de contact et du mobilier. Quelles solutions permettront demain de pérenniser ces usages dans les locaux tertiaires ? Quel est le rôle des entreprises de propreté en termes d'accompagnement ? Il s'agit pour elles d'une opportunité pour proposer des solutions adaptées tant au plan du management de la propreté que du matériel. C'est sur ce sujet qu'ont échangé professionnels du secteur, clients et fournisseurs lors de la web conférence organisée le 20 avril par le magazine *Services*.

36 | MAI/JUIN 2021 | SERVICES #275

« **C**omment intégrer durablement l'hygiène dans les environnements de travail ? » C'est le thème d'une matinée de deux web conférences organisée par le magazine *Services*. L'occasion pour les intervenants de se demander si la crise sanitaire a changé la donne dans les bureaux avec une notion d'hygiène plus poussée. Les clients ont des exigences plus fortes pour assurer la sécurité de leurs salariés. Les entreprises de propreté ont donc un rôle prédominant à jouer. Force de proposition, elles ont la possibilité de préconiser différentes solutions techniques et organisationnelles.

« *Le niveau d'exigence a augmenté car les clients ont besoin d'être rassurés, affirme Benjamin Le Thiez, directeur Innovation et performance du groupe Essi Propreté. Nous avons notamment mis en place une nouvelle démarche de régie pour la désinfection.* » Pour l'entreprise, cette crise a accéléré la transition digitale et demandé la mobilisation des équipes opérationnelles et des encadrants. Elle a aussi mis en exergue le besoin de proximité avec le client. « *Il faut faire plus attention à la gestion du contrat, poursuit-il. Notre taux d'encadrement doit rester élevé.* »

- ↑
- 1  
Thierry Cadiot (Arseg) et François Brochet (Paredes).
- 2  
Anne Le Gallet (Action Pin) et Philippe Santos (Elior Services).

**Accompagnement des clients**

« *Il a fallu rassurer nos clients car l'hygiène est revenue au centre des*



préoccupations, témoigne Philippe Santos, directeur grands comptes Propreté & FM chez Elior Services. *Dans le tertiaire, c'est plus compliqué en raison d'une occupation variable des locaux.* »

Les entreprises de propreté ont accompagné leurs clients de diverses manières : fourniture de kits pour les collaborateurs, installation de distributeurs de gel hydroalcooliques aux bons endroits et affichages muraux. Elles ont aidé les directions de l'environnement de travail à mettre en place un dispositif de retour au présentiel. Pour sensibiliser et rassurer les usagers, Essi Propreté affiche un certificat désinfection logoté avec les protocoles d'hygiène, le certificat du pharmacien et un post-it (heure de la désinfection). L'entreprise a aussi mis en place la traçabilité des prestations et un relevé d'activité propreté. « La valeur ajoutée des services prend tout

↑  
3  
Joël Larousse (SNCF) et  
Véronique Van Steene  
(Monde de la Propreté).

4  
Emmanuel Planet  
(Candor) et Benjamin Le  
Thiez (Essi Propreté).

son sens, insiste Benjamin Le Thiez. *Nous avons mis en place des baromètres ciblés pour les clients avec un indicateur du niveau d'hygiène ressenti. Il faut prendre en compte concrètement le bien-être des usagers et leur rendre la parole.* »

« On a observé un renforcement de la relation clients qui ont pris le temps de nous parler. Notre rôle est d'être force de proposition pour apporter des points d'amélioration autour d'un partenariat constructif », estime Philippe Santos. Des plans d'occupation des locaux ont été réalisés pour adapter la prestation. Avec les demandes de désinfection supplémentaires, Elior Services a déplacé les horaires en journée et augmenter les cadences. « Il a été compliqué de faire entrer ces prestations supplémentaires dans le budget, signale Philippe Santos. *Beaucoup de clients ont demandé à suspendre certaines prestations et ont réorienté le budget vers la désinfection. Pour l'instant, l'hygiène est maintenue à un niveau renforcé mais il est difficile de savoir si cela sera ancré dans le temps. Adaptabilité, fiabilité et dimension partenariale sont des notions de plus en plus importantes.* »

#### Plus de coopération

Essi Propreté considère que ce niveau d'exigences pourrait perdurer. « *Nous sommes mieux écoutés. Les clients sont dans une véritable démarche d'amélioration de l'hygiène*

*et demandent que cela soit intégré dans le contrat, complète Benjamin Le Thiez. Avec beaucoup de pédagogie, il faut construire avec le client et décortiquer in situ son besoin du client : c'est l'hygiène ciblée.* »

« *Chez certains clients, les prestations sont passées à une fréquence quotidienne, pour la désinfection des points de contact, affirme Emmanuelle Planet, directrice déléguée en charge des opérations & RSE chez Candor. Et nous avons eu de nombreuses demandes d'adaptation avec le télétravail, ce qui nécessite plus de coopération avec les clients.* » Candor a signé des avenants temporaires au cas par cas, parfois pour revoir à la hausse le budget global. Pour rassurer leurs salariés, ils ont augmenté de 20 à 25 % les dépenses en matière d'hygiène des locaux. D'autres ont néanmoins revu à la baisse les prestations (parfois jusqu'à 20 %), notamment en raison d'un taux d'occupation des locaux beaucoup plus bas. « *Nous nous devons de continuer à les accompagner, c'est important en termes de fidélisation, poursuit-elle. Parfois, nous avons proposé d'intégrer dans les contrats des prestations complémentaires pour équilibrer.* »

#### Adaptations matérielles

Au-delà de l'aspect relationnel et organisationnel, il a fallu aussi trouver des réponses matérielles. Chez Elior Services, la gamme →

**« Avec pour enjeu de rassurer les clients et leurs salariés, ce niveau d'exigences en matière d'hygiène pourrait perdurer. »**

TECHNIQUE MATÉRIELS



**THIERRY ROULEAU**  
OXY'PHARM

**«Les demandes émanant du secteur tertiaire sont en forte hausse pour la DSVa et la vapeur.»**

→ hygiène a été adaptée avec l'arrêt des essuie-mains en tissu pour les essuie-mains en papier, les produits ont été changés, ainsi que de nouveaux dispositifs de renouvellement d'air. « Dans des espaces de flex office, nous avons mis en place des kits de désinfection (lingettes et gel hydroalcoolique) », indique Philippe Santos. L'entreprise a suivi la démarche de certification Covid Afnor qui permet au client final de s'assurer que toutes les actions et mesures ont bien été mises en place. Elle a donc proposé à tous ses clients de faire certifier leur site grâce à un package complet.

Dans cette période, les entreprises de propreté ont eu plus que jamais besoin de leurs partenaires fournisseurs. « Nous sommes parvenus à garantir à nos clients une continuité de service sans faille », explique François Brochet, directeur commercial Propreté & industrie chez Paredes. Le distributeur et fabricant français de ouate a augmenté sa capacité de production pour sécuriser les stocks. Il dispose d'une plateforme logistique, un stock central de 20 000 m<sup>2</sup>. Son site étant installé en France, il peut ainsi garantir des

**CHIFFRE**  
**20 À 25 %**

C'est la hausse du budget hygiène de certains clients.

circuits d'approvisionnements très courts. « Notre stratégie vise à délivrer le meilleur niveau de service à nos clients avec la garantie « 0 rupture », ajoute François Brochet. Le groupe avait choisi, en amont de la crise, cette politique de stocks importants, avec notamment des quantités importantes d'EPI.

**Rôle des fournisseurs**

Paredes a fait en sorte de couvrir l'ensemble des besoins d'un site tertiaire. L'entreprise fournit des produits de nettoyage et de désinfection et des dispositifs à usage unique, ainsi que les différentes méthodes de mise en œuvre (imprégnation, spray dirigé et désinfection par voie aérienne). Pour la sécurité des collaborateurs et l'hygiène des mains, le groupe propose une offre de services en cabines sanitaires par laquelle elle prend en charge les besoins des entreprises de propreté (gestion des commandes, livraison et réapprovisionnement des consommables) et qui intègre l'essuie-mains papier avec le système autocut. Il met à disposition des gels hydroalcooliques aux endroits stratégiques (accueil, coin café, distributeurs de boissons...) et des affichages pour sensibiliser sur les mesures préventives.

Pour l'entreprise de propreté, le distributeur a mis un point d'honneur à garantir les stocks en produits indispensables en période de pandémie et à établir des protocoles adaptés à chaque situation, tout en fournissant les équipements de protection individuels pour les agents. « Pendant la crise sanitaire, tout le monde s'est rendu compte que l'hygiène était devenue un enjeu majeur, observe François Brochet. Et nous avons acquis la certitude qu'il le restera demain et même durablement. » Pour lui, les mesures pour limiter les contaminations dans les locaux de travail seront conservées. Les protocoles sanitaires renforcés seront maintenus tant pour les collaborateurs auxquels il faudra continuer de rappeler la nécessité de se laver les mains dès l'arrivée au travail, que pour les visiteurs.

**Traçabilité des prestations**

Pour l'amélioration de l'hygiène globale, Paredes propose une vision en temps réel des prestations réalisées : une solution de suivi qualité à partager avec le client final. Muni d'un smartphone permettant de taguer des puces RFID, il est possible pour la personne intervenant dans le bloc sanitaire de remonter en temps réel : la traçabilité des prestations journalières, le contrôle des horaires de passages, le suivi des tournées sur plans. « Quand un collaborateur Paredes passe sur site une fois par mois, il pourra proposer un audit d'hygiène des sanitaires : le baromètre hygiène, explique François Brochet. Sur la base de critères définis avec l'entreprise de propreté, l'outil digital de contrôle peut remonter les statistiques récoltées, afin de mettre en place d'éventuelles actions correctives. » L'entreprise de propreté gagne du temps de contrôle pour les équipes tout en contribuant à l'amélioration continue des prestations.



**ANNE LE GALLET**  
ACTION PIN

**«Une hygiène raisonnée n'est pas antinomique avec un budget raisonnable.»**

### → Désinfection raisonnée

« Nos équipes polyvalentes ont été formées et ont eu à réaliser jusqu'à quinze désinfections par jour, indique Emmanuelle Planet. Pour limiter l'impact environnemental, nous avons des centrales de dilution pour remplir les pulvérisateurs (eau ozonée si possible) et réutilisons des contenants pour moins de déchets plastiques. »

Au début, Elior Services utilisait, comme bon nombre d'entreprises de propreté, des désinfectants virucides disposant de la norme EN14476. « Puis on s'est intéressé aux solutions à base d'eau ozonée qui ont été validées pour leurs propriétés virucides, signale Philippe Santos. Il est nécessaire de rassurer les clients sur les solutions alternatives. » « Auparavant, dans le tertiaire, on ne désinfectait que les sanitaires et les

## WWW

Replay disponibles  
sur la chaîne Youtube  
de Services Magazine  
[www.youtube.com/  
channel/UCv3Cuq56muio-  
1P0IPVfzHq0](http://www.youtube.com/channel/UCv3Cuq56muio-1P0IPVfzHq0)

cuisines. Depuis le début de la crise, les protocoles ont dû être adaptés », indique Anne Le Gallet, directrice marketing d'Action Pin. En tant que fournisseur de produits de désinfection, le rôle d'Action Pin est d'accompagner les distributeurs, les entreprises de propreté et les clients finaux pour une approche raisonnée de la désinfection. « Le choix doit être juste par rapport aux besoins et l'ensemble du process doit être raisonné : le choix des produits par rapport aux enjeux environnementaux et sanitaires, le matériel de dosage, le matériel d'application et les pratiques. » Les systèmes de dosage, les centrales de dilution permettent de gérer au mieux les consommations et les formules concentrées pour le reconditionnement en pulvérisateurs sont aussi intéressantes tant d'un point de vue économique →



@ Paredes

**FRANÇOIS BROCHET  
PAREDES**

**« Tout le monde  
s'est rendu compte  
que l'hygiène  
était devenue  
un enjeu majeur. »**

TECHNIQUE MATÉRIELS



**BENJAMIN LE THIEZ**  
ESSI PROPRETÉ

**«La crise sanitaire a permis de recréer du lien avec nos clients.»**

→ qu'environnemental.

Dans le tertiaire, le nettoyage suffit, la désinfection n'est pas justifiée. Par contre, pour les points de contact, la désinfection est indispensable car ce sont les zones les plus à risques qui nécessitent une élimination à 99,999 % de tous les germes. Un simple nettoyage, par l'action mécanique, n'éliminerait que 80 % de ces mêmes germes. « Il est possible de choisir des désinfectants plus respectueux et moins dangereux, comme la gamme que nous proposons et qui combine pin, enzyme et acide lactique, souligne Anne Le Gallet. Cette substance active biosourcée ne présente aucune classification environnementale, la gamme est certifiée par Ecocert et elle est virucide avec une efficacité sur tous les virus enveloppés dont le coronavirus. »

**Solutions plus techniques**

« Nous avons eu une importante phase de demandes de DSVa qui a nécessité de former nos agents », note Philippe Santos.

« Avec la crise sanitaire, on assiste à un changement d'approche en passant d'une démarche curative à une démarche systématique de prévention, affirme Thierry Rouleau, président d'Oxy'Pharm. Les demandes émanant du secteur tertiaire sont en

**À RETENIR**

Un simple nettoyage mécanique n'élimine que 80 % des germes.

**ÉTUDES**

**LA PROPRETÉ, UNE PRESTATION STRATÉGIQUE**

Le Monde de la Propreté a mené un travail de recensement des études scientifiques publiées qui établissent un lien entre la propreté et la qualité de vie au travail. Véronique Vansteene, chef de projet RSE au Fare Propreté précise : « On trouve plusieurs types d'arguments. Des études menées aux États-Unis ou en Autriche notamment établissent l'existence d'un lien entre la prestation de propreté et une bonne hygiène dans le tertiaire. » Différents facteurs interviennent alors : le choix des produits pour le lavage des mains, la sensibilisation à l'hygiène des mains, le nettoyage ou la désinfection des points de contact. « Dans l'une des études, on établit que les protocoles qui encourageaient une bonne hygiène permettaient de réduire l'absentéisme de 10 à 15 % », ajoute Véronique Vansteene.

On trouve aussi de nombreuses références sur le rôle de la qualité de l'air intérieur dans le bien-être au travail (baisse des concentrations de polluants de l'air intérieur) et l'importance de l'aération naturelle pour compléter des systèmes de ventilation qui ne sont pas suffisants pour renouveler l'air intérieur de manière optimale. « Dix ans en arrière, l'aération faisait partie du cahier des charges mais ce n'est plus le cas », poursuit-elle. De plus, les études expliquent que « l'effet de fraîcheur », c'est à dire la sensation d'air frais sur la peau, apporté par l'aération naturelle suit le même chemin sensoriel qu'une bonne odeur. « Cet effet de fraîcheur pourrait ainsi être un marqueur de la prestation », note Véronique Vansteene. Enfin, un lien entre le désordre et certains effets négatifs sur la performance au travail est mis en évidence dans plusieurs publications. D'autres établissent une corrélation, basée non pas sur des enquêtes de satisfaction, mais sur des modèles mathématiques, entre la propreté et la satisfaction dans les bâtiments tertiaires. « Tous ces éléments confortent la prise de conscience que la propreté est une prestation stratégique pour les clients », conclut Véronique Vansteene.



**EMMANUELLE PLANET**  
CANDOR

**« Nous avons eu de nombreuses demandes d'adaptation avec le télétravail, ce qui nécessite plus de coopération avec les clients. »**

## QU'EN DISENT LES CLIENTS ?



© SNCF

**Joël Larousse, directeur du développement et des opérations Environnement de travail de la SNCF :**

« La crise sanitaire a entraîné une dynamique positive car elle a engendré plus de considération de la valeur. La notion de partenariat a été mise en exergue. Il faut réintroduire l'hygiène dans le projet de l'entreprise, du site, du vivre ensemble. Les entreprises de propreté ont joué leur rôle dans cette période. À présent, il faut remettre l'occupant dans son rôle : maintenir propre l'espace de travail, signaler les problèmes, échanger avec l'entreprise de propreté. Pour faciliter l'échange, nous aurons donc besoin du travail de jour. La propreté fait partie des conditions de sécurité et de productivité : le propre rend capable de travailler. Dans ce contexte, nous pourrions alors mettre en place un véritable schéma de service avec un plan de progrès. La crise du Covid a rappelé que la sécurité relève du collectif. En se protégeant les uns les autres, on peut tendre vers une continuité sociale et économique. Il s'agit de fixer les conditions de la coopération avec un objectif commun et de faire évoluer les usages. »



© Arseg

**Thierry Cadiot, directeur de l'environnement de travail d'un groupe bancaire et directeur de la commission études de l'Arseg :**

« En quinze jours, nous avons mis en place une messagerie interne à l'Arseg (Association des directeurs de l'environnement de travail) dédiée au Covid, ce qui nous a permis d'échanger les bonnes et mauvaises idées, les retours d'expérience et de demander des conseils. Les donneurs d'ordres ont dû piloter les prestations de propreté à distance et prévoir masques, gels, balisage et marquage au sol des sites. Après une période de confinement, nous avons dû gérer le retour au bureau pour raisonner et rassurer. J'ai freiné pour éviter le recours à une désinfection à tout-va et nous avons privilégié la fermeture des sites. Restaurants d'entreprise et salles de réunion ont été réorganisés et les protocoles de nettoyage ont été modifiés. Une régie en journée a été mise en place pour la désinfection des points de contact, les sanitaires et les postes de travail dans les espaces partagés et de flex office. La communication a été renforcée. Il est possible que cette organisation s'installe dans la durée si l'on tend vers la propreté à l'usage. L'entreprise de propreté doit être force de proposition pour co-construire avec le client et passer d'une obligation de moyens à une obligation de résultat. Le dialogue doit être ouvert. »

## COOPÉRATION

**La nécessaire adaptation des prestations à l'occupation des locaux implique une plus forte coopération entre entreprises de propreté et clients.**

→ forte hausse pour la DSVa et la vapeur. » La première technologie permet de désinfecter, sans aucun ammonium quaternaire ou produits à résidus créant des résistances de germes, et la seconde de nettoyer et de réaliser une prédésinfection sans aucun résidu.

« Nous devons faire preuve de beaucoup de pédagogie et apporter des connaissances, car nos interlocuteurs ne comprennent pas comment cela fonctionne, poursuit Thierry Rouleau. Aucun produit chimique à résidu n'est utilisé. Le peroxyde d'hydrogène est biodégradable (l'eau oxygénée, en passant sous forme gazeuse perd ses propriétés de corrosion, mais conserve celles de désinfection). » Le système de DSVa d'Oxy'Pharm permet de traiter 100 % des surfaces exposées, y compris les faux plafonds, les climatiseurs et les gaines de ventilation. ●



## Actualités



Le groupe Paredes a investi quelque 2,6 millions d'euros dans la création d'une nouvelle ligne de production de ouate bénéficiant des dernières innovations technologiques. Un équipement qui va permettre à l'ETI lyonnaise de doubler sa production. (Paredes)

### Produits et équipements d'hygiène

→ En 2020, le groupe lyonnais a réalisé un chiffre d'affaires de 221 M€, en hausse de 30 % par rapport à 2019. Au-delà des circonstances exceptionnelles qui expliquent cette croissance, Paredes prévoit de consolider ce chiffre, et de l'assortir d'une croissance annuelle de 4 % à 5 %.

## Paredes veut conforter ses 30 % de croissance de 2020

L'année 2020 a été bonne, très bonne même pour Paredes qui a pu valider les fondamentaux de son plan stratégique « Défi 2022 » lancé en janvier 2019 : sécurisation des stocks (55 M€ en avril 2021), recentrage sur les marchés à fort potentiel (santé, industrie pharmaceutique, agroalimentaire, etc.) et sortie du marché Horeca (hôtels, restaurants, cafés), développement de l'outil logistique, montée en puissance du « made in France », etc. Le groupe lyonnais, qui a enregistré une hausse de 30 % de son chiffre d'affaires (221 M€, dont 18 M€ en Italie), a pour objectif de pérenniser cette croissance en 2021 et même d'installer une progression régulière de 4 % à 5 %. « Nous souhaitons porter le CA du groupe entre 400 M€ et 500 M€ avant 2030, ce qui devrait nous placer à la première place sur le marché français de l'hygiène. À cette croissance organique, viendront s'ajouter entre 100 M€ et 200 M€ d'acquisitions en France et dans les pays limitrophes », projette François Thuilleur, le PDG de Paredes qui est train d'étudier le rachat d'un distributeur suisse.

Le développement de l'ETI lyonnaise passera dans les mois qui viennent par de nouveaux investissements (3 M€) dans l'outil de production, et notamment dans la mise en place d'une nouvelle ligne de production de ouate (2,6 M€) qui permettra à l'entreprise de doubler ses capacités industrielles passant de 10 000 à 20 000 tonnes, avec des produits 100 % Ecolabel. Le groupe a également investi 1 M€ dans un tout nouveau site d'e-commerce (<http://www.paredes.fr>) qui lui permettra de capter 25 % de l'ensemble des commandes dès 2022, et 50 % un an plus tard. « Nous réaliserons plus de 100 M€ de chiffre d'affaires au niveau de ce canal, ce qui fera de nous le n° 1 de l'e-commerce B to B de produits d'hygiène. Cet enjeu de digitalisation est très important dans notre secteur d'activité, c'est pour cette raison que nous aurons recruté au moins 20 nouveaux collaborateurs d'ici fin 2021, dont une grande partie d'entre eux accompagneront ces évolutions numériques », conclut François Thuilleur qui se félicite également de la mise en place du plan d'intéressement des collaborateurs négocié dans le cadre du plan « Défi 2022 ». ■



**PAREDES**



**Laurence Barrière**, 51 ans, vient d'être nommée directrice marketing et achats du groupe Paredes. En charge des pôles marketing produits, marketing opérationnel, communication et achats de Paredes, elle reportera directement à François Thuilleur, PDG du groupe, et intégrera également le comité exécutif.

**LAURENCE BARRIÈRE  
PAREDES**



Paredes  
a nommé  
Laurence  
Barrière  
au poste  
de directrice  
marketing  
et achats.  
En charge

des pôles marketing produits, marketing  
opérationnel, communication et achats  
de Paredes, elle reportera directement  
à François Thuilleur, PDG. Elle intègre  
également le comité exécutif du groupe.



## Genas (Rhône) : une prime exceptionnelle pour les salariés du groupe de produits d'hygiène Paredes

•3 [france3-regions.francetvinfo.fr/auvergne-rhone-alpes/genas-rhone-une-prime-exceptionnelle-pour-les-salaries-du-groupe-de-produits-d-hygiene-paredes-2073568.html](http://france3-regions.francetvinfo.fr/auvergne-rhone-alpes/genas-rhone-une-prime-exceptionnelle-pour-les-salaries-du-groupe-de-produits-d-hygiene-paredes-2073568.html)



Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 600 salariés français, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

Cette somme, identique pour tous les membres du personnel quelle que soit leur fonction, sera versée en juillet. Elle s'ajoute, pour les salariés travaillant à la production ou à la logistique, à une "prime Macron" de 1.200 euros, a indiqué son PDG François Thuilleur. Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices.

Le siège social du groupe est à Genas, près de Lyon, et son centre logistique principal est implanté depuis 2019 à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Paredes, qui distribue produits d'essuyage (essuie-mains, chiffons à usage unique...), désinfectants et équipements de protection individuelle (masques, charlottes, blouses...) a vu son activité s'envoler en 2020 du fait de l'épidémie de Covid-19. Il a accru ses ventes de 27% pour les porter à 221 millions d'euros. Et son excédent brut d'exploitation a quadruplé d'une année sur l'autre à 20 millions.

Tout le monde a été sur le pont pendant la crise, et je salue la mobilisation exceptionnelle des collaborateurs qui ont permis de parvenir à ce résultat.

François Thuilleur, PDG de l'entreprise Paredes

Au premier trimestre, les ventes sont encore en progression de plus de 10% mais M. Thuilleur juge qu'une stabilisation des ventes au niveau de 2020 serait déjà une belle performance. Le groupe, qui se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français, table sur une croissance organique de 4 à 5% l'an à partir de 2022 jusqu'à la fin de la décennie. Ce qui implique une hausse de ses ventes deux fois supérieure à celle du marché.



## Objectif : doubler le chiffre d'affaires en 10 ans

---

Paredes envisage parallèlement de procéder à des acquisitions qui lui apporteraient de 100 à 200 millions d'activité additionnelle avec pour ambition de porter le chiffre d'affaires total entre 400 et 500 millions à la fin de la décennie. Paredes recherche ainsi *"très sérieusement"* des acquisitions dans des pays voisins de la France, en particulier en Suisse, mais aussi en Allemagne et en Belgique.

Le groupe se trouve aussi insuffisamment représenté en région parisienne et à Bordeaux. Dans cette perspective, le groupe, entièrement détenu par la famille fondatrice et M. Thuilleur, *"n'a pas d'opposition de principe à une ouverture de son capital à des financiers en position minoritaire"*, précise ce dernier.

Alors que sa présence en e-commerce est pour l'heure marginale, Paredes va donner un coup d'accélérateur massif dans ce domaine, ambitionnant d'y réaliser 25% de ses ventes dès l'an prochain et 50% en 2023.

Fondé à Lyon en 1942 par un ouvrier espagnol venu en France pour boucher les tranchées après la Première Guerre Mondiale, Paredes est notamment l'inventeur du distributeur de papier à coupe automatique.

## Paredes (produits d'hygiène) choisit ses salariés après une année exceptionnelle

Lyon, 3 mai 2021 (AFP) -

Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 600 salariés français, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

Cette somme, identique pour tous les membres du personnel quelle que soit leur fonction, sera versée en juillet. Elle s'ajoute, pour les salariés travaillant à la production ou à la logistique, à une "prime Macron" de 1.200 euros, a indiqué vendredi à l'AFP son PDG François Thuilleur.

Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices.

Or Paredes, qui distribue produits d'essuyage (essuie-mains, chiffons à usage unique...), désinfectants et équipements de protection individuelle (masques, charlottes, blouses...) a vu son activité s'envoler en 2020 du fait de l'épidémie de Covid-19.

Le groupe basé à Genas, près de Lyon, a accru ses ventes de 27% pour les porter à 221 millions d'euros. Et son excédent brut d'exploitation a quadruplé d'une année sur l'autre à 20 millions.

"Tout le monde a été sur le pont" pendant la crise, a relevé M. Thuilleur, en saluant "la mobilisation exceptionnelle des collaborateurs" de l'entreprise ayant permis ces résultats.

Au premier trimestre, les ventes sont encore en progression de plus de 10% mais M. Thuilleur juge qu'une stabilisation des ventes au niveau de 2020 serait déjà une belle performance.

Le groupe, qui se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français, table sur une croissance organique de 4 à 5% l'an à partir de 2022 jusqu'à la fin de la décennie. Ce qui implique une hausse de ses ventes deux fois supérieure à celle du marché.

Paredes envisage parallèlement de procéder à des acquisitions qui lui apporteraient de 100 à 200 millions d'activité additionnelle. Avec pour ambition de porter le chiffre d'affaires total entre 400 et 500 millions à la fin de la décennie.

Paredes recherche ainsi "très sérieusement" des acquisitions dans des pays voisins de la France, en particulier en Suisse, mais aussi en Allemagne et en Belgique. Le groupe se trouve aussi insuffisamment représenté en région parisienne et à Bordeaux.

Dans cette perspective, le groupe, entièrement détenu par la famille fondatrice et M. Thuilleur, "n'a pas d'opposition de principe à une ouverture de son capital à des financiers en position minoritaire".

Alors que sa présence en e-commerce est pour l'heure marginale, Paredes va donner un coup d'accélérateur massif dans ce domaine, ambitionnant d'y réaliser 25% de ses ventes dès l'an prochain et 50% en 2023.

fga/ag/spi

Afp le 03 mai 21 à 10 32.



## Un nouveau plan de développement pour Paredes

La société de Genas, qui distribue des produits d'hygiène et de protection professionnelle, a connu une année 2020 florissante. Après avoir répondu à la demande Covid et remporté de gros contrats, elle compte amplifier sa croissance en devenant e-commerçant et en procédant à des acquisitions.

Après une baisse d'activité en 2019 due à un recentrage sectoriel (abandon du secteur cafés-hôtels-restaurants), le grossiste en produits d'hygiène pour la santé, l'agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique, les entreprises de propreté et les collectivités, a rebondi de 30 % pour atteindre un chiffre d'affaires record de 221 millions d'euros en 2020 pour un excédent brut d'exploitation de 20 millions.

Avec la demande liée à la crise sanitaire, les sites logistiques ont tourné à plein régime. François Thuilleur, Pdg du groupe, se félicite d'avoir pu répondre à l'essentiel de la demande grâce à la constitution antérieure d'un stock d'équipements de protection individuelle pour 16 millions d'euros, rendue possible par la création en 2019 d'un hub de 20.000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier. « Notre stock n'a eu de cesse de s'adapter. Il est passé de 35 millions d'euros en mars à 45 millions en juillet. La mise en place de mesures de sécurisation de produits phares nous a permis de vendre l'an dernier 55 millions de masques et 550 millions de gants », souligne le Pdg.

Devenir le numéro 1 du e-commerce de produits d'hygiène en BtoB

Au cours de l'année, Paredes a par ailleurs remporté d'importants marchés (UniHa, Ramsay Santé, Total, Onet...) qui lui permettent d'envisager l'avenir sereinement. Et François Thuilleur indique mettre en place de nouveaux relais de croissance, au premier rang desquels un site internet marchand. « Nous avons investi 1 million d'euros pour mettre en ligne un tout nouveau site web qui devrait nous permettre de devenir le numéro 1 du e-commerce de produits d'hygiène pour les entreprises », indique le Pdg. « Nous avons un catalogue en ligne de 7.000 produits, ouvert à tous. Les ventes démarrent très fort et j'ambitionne de réaliser dès cette année un quart du chiffre d'affaires, soit 50 millions d'euros, par ce canal ; et au moins 100 millions en 2022 ». Ainsi, les clients traditionnels seront-ils aussi invités à commander via le site, même si un contact humain restera toujours possible.

Doublement de la capacité de l'usine de Genas

Parallèlement à son activité de négoce, Paredes possède une usine qui fabrique de produits à base de ouate, à Genas. Des records de production ont été atteints durant le premier confinement avec près de 50 tonnes de ouate mise en œuvre par jour (essuie-mains, papier hygiénique, etc.). Les machines, qui avaient déjà connu une mise à jour, sont renforcées pour 400.000 euros mais surtout, une nouvelle ligne de production est installée pour un montant de 2,6 millions d'euros. D'une capacité égale à la somme des trois machines existantes, ce nouvel équipement permet de doubler la capacité de production de Paredes (soit 20.000 tonnes).

D'ambitieuses croissances externes à venir

Au final, François Thuilleur espère conserver en 2021 l'activité connue en 2020, puis progresser de 4 à 5 % par an pour atteindre 300 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2030. Mais, à ceci, s'ajoute une importante démarche de croissance externe. L'idée serait d'acquérir des entreprises apportant entre 100 et 200 millions de chiffre d'affaires pour porter la taille du groupe à 400 ou 500 millions et devenir ainsi le numéro 1 en France.

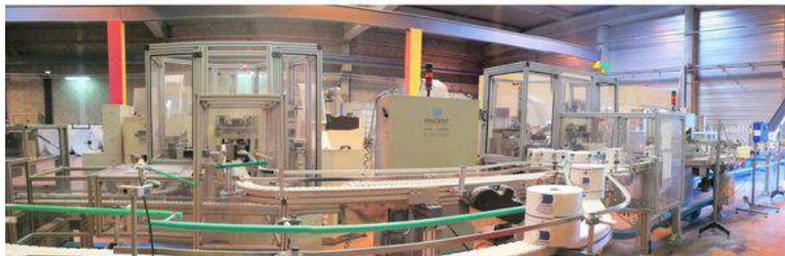
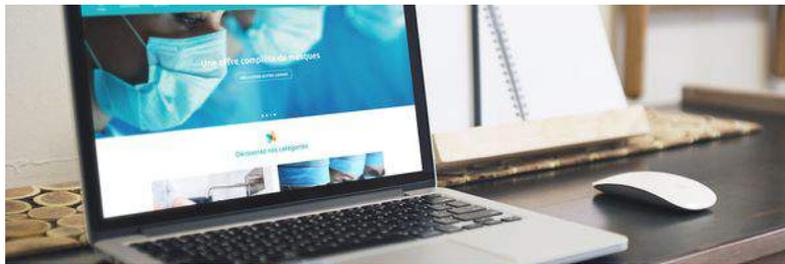
Dans le viseur, des petites entreprises et peut-être une grosse. En Allemagne, en Belgique et pourquoi pas en France. « Je recherche des complémentarités géographiques. Je cherche aussi des complémentarités produits » précise François Thuilleur. « Nous avons la structure financière pour réaliser de telles opérations. Il s'agira d'apporter de la valeur pour nous comme pour les entreprises rachetées. » La première acquisition pourrait avoir lieu en 2023.



## Genas (Rhône) : une prime exceptionnelle pour les salariés du groupe de produits d'hygiène Paredes



L'entreprise Paredes, spécialisée dans les produits d'hygiène, va choyer ses salariés après une année exceptionnelle. Elle versera à ses 600 employés une prime de 3300 €. Les performances de l'année 2020, gonflées par la crise sanitaire, justifient ce montant.



Le groupe Paredes, basé à Genas (Rhône), a vu sa croissance s'accélérer pendant la crise du Covid-19 • © Groupe Paredes

Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 600 salariés français, après une année "exceptionnelle", conséquence de la crise sanitaire.

Cette somme, identique pour tous les membres du personnel quelle que soit leur fonction, sera versée en juillet. Elle s'ajoute, pour les salariés travaillant à la production

ou à la logistique, à une "prime Macron" de 1.200 euros, a indiqué son PDG François Thuilleur. Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices.

Le siège social du groupe est à Genas, près de Lyon, et son centre logistique principal est implanté depuis 2019 à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Paredes, qui distribue produits d'essuyage (essuie-mains, chiffons à usage unique...), désinfectants et équipements de protection individuelle (masques, charlottes, blouses...) a vu son activité s'envoler en 2020 du fait de l'épidémie de Covid-19. Il a accru ses ventes de 27% pour les porter à 221 millions d'euros. Et son excédent brut d'exploitation a quadruplé d'une année sur l'autre à 20 millions.

Tout le monde a été sur le pont pendant la crise, et je salue la mobilisation exceptionnelle des collaborateurs qui ont permis de parvenir à ce résultat.

Au premier trimestre, les ventes sont encore en progression de plus de 10% mais M. Thuilleur juge qu'une stabilisation des ventes au niveau de 2020 serait déjà une belle performance. Le groupe, qui se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français, table sur une croissance organique de 4 à 5% l'an à partir de 2022 jusqu'à la fin de la décennie. Ce qui implique une hausse de ses ventes deux fois supérieure à celle du marché.

#### **Objectif : doubler le chiffre d'affaires en 10 ans**

Paredes envisage parallèlement de procéder à des acquisitions qui lui apporteraient de 100 à 200 millions d'activité additionnelle avec pour ambition de porter le chiffre d'affaires total entre 400 et 500 millions à la fin de la décennie. Paredes recherche ainsi "*très sérieusement*" des acquisitions dans des pays voisins de la France, en particulier en Suisse, mais aussi en Allemagne et en Belgique.

Le groupe se trouve aussi insuffisamment représenté en région parisienne et à Bordeaux. Dans cette perspective, le groupe, entièrement détenu par la famille fondatrice et M. Thuilleur, "*n'a pas d'opposition de principe à une ouverture de son capital à des financiers en position minoritaire*", précise ce dernier.

Alors que sa présence en e-commerce est pour l'heure marginale, Paredes va donner un coup d'accélérateur massif dans ce domaine, ambitionnant d'y réaliser 25% de ses ventes dès l'an prochain et 50% en 2023.

Fondé à Lyon en 1942 par un ouvrier espagnol venu en France pour boucher les tranchées après la Première Guerre Mondiale, Paredes est notamment l'inventeur du distributeur de papier à coupe automatique.

Didier Bouillot (avec AFP).



# Un nouveau plan de développement pour Paredes

Alban Razia



La nouvelle machine, qui permettra de doubler la capacité de production de produits en ouate, entrera en service au mois de juin. Son coût : 2,6 millions d'euros.

**La société de Genas, qui distribue des produits d'hygiène et de protection professionnelle, a connu une année 2020 florissante. Après avoir répondu à la demande Covid et remporté de gros contrats, elle compte amplifier sa croissance en devenant e-commerçant et en procédant à des acquisitions.**

Après une baisse d'activité en 2019 due à un recentrage sectoriel (abandon du secteur cafés-hôtels-restaurants), le grossiste en produits d'hygiène pour la santé, l'agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique, les entreprises de propreté et les collectivités, a rebondi de 30 % pour atteindre un chiffre d'affaires record de 221 millions d'euros en 2020 pour un excédent brut d'exploitation de 20 millions. Avec la demande liée à la crise sanitaire, les sites logistiques ont tourné à plein régime. François Thuilleur, Pdg du groupe, se félicite d'avoir pu répondre à l'essentiel de la demande

grâce à la constitution antérieure d'un stock d'équipements de protection individuelle pour 16 millions d'euros, rendue possible par la création en 2019 d'un hub de 20.000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier. « Notre stock n'a eu de cesse de s'adapter. Il est passé de 35 millions d'euros en mars à 45 millions en juillet. La mise en place de mesures de sécurisation de produits phares nous a permis de vendre l'an dernier 55 millions de masques et 550 millions de gants », souligne le Pdg. **Devenir le numéro 1 du e-commerce de produits d'hygiène en BtoB**

Au cours de l'année, Paredes a par ailleurs remporté d'importants marchés (UniHa, Ramsay Santé, Total, Onet... ) qui lui permettent d'envisager l'avenir sereinement. Et François Thuilleur indique mettre en place de nouveaux relais de croissance, au premier rang desquels un site internet marchand. « Nous avons investi 1 million d'euros pour mettre en ligne un tout nouveau site web qui devrait nous permettre de devenir le numéro 1 du e-commerce de produits d'hygiène pour les entreprises », indique le Pdg. « Nous avons un catalogue en ligne de 7.000 produits, ouvert à tous. Les ventes démarrent très fort et j'ambitionne de réaliser dès cette année un quart du chiffre d'affaires, soit 50 millions d'euros, par ce canal ; et au moins 100 millions en 2022 ». Ainsi, les clients traditionnels seront-ils aussi invités à

commander via le site, même si un contact humain restera toujours possible.

## **Doublement de la capacité de l'usine de Genas**

Parallèlement à son activité de négoce, Paredes possède une usine qui fabrique de produits à base de ouate, à Genas. Des records de production ont été atteints durant le premier confinement avec près de 50 tonnes de ouate mise en œuvre par jour (essuie-mains, papier hygiénique, etc. ). Les machines, qui avaient déjà connu une mise à jour, sont renforcées pour 400.000 euros mais surtout, une nouvelle ligne de production est installée pour un montant de 2,6 millions d'euros. D'une capacité égale à la somme des trois machines existantes, ce nouvel équipement permet de doubler la capacité de production de Paredes (soit 20.000 tonnes).

## **D'ambitieux croissances externes à venir**

Au final, François Thuilleur espère conserver en 2021 l'activité connue en 2020, puis progresser de 4 à 5 % par an pour atteindre 300 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2030. Mais, à ceci, s'ajoute une importante démarche de croissance externe. L'idée serait d'acquérir des entreprises apportant entre 100 et 200 millions de chiffre d'affaires pour porter la taille du groupe à 400 ou 500 millions et devenir ainsi le numéro 1 en France. Dans le viseur, des petites entreprises et peut-être une grosse. En Allemagne, en Belgique et pourquoi pas en France.



*« Je recherche des complémentarités géographiques. Je cherche aussi des complémentarités produits »* précise François Thuilleur. *« Nous avons la structure financière pour réaliser de telles opérations. Il s'agira d'apporter de la valeur pour nous comme pour les entreprises rachetées. »* La première acquisition pourrait avoir lieu en 2023. ■



## François Thuilleur (Paredes) : Le groupe Paredes va verser une prime de 3 300€ à ses 600 salariés - 04/05



Ce mardi 4 mai, François Thuilleur, PDG de Paredes, est revenu sur la manière dont son entreprise a profité de la crise et prévoit de distribuer un tiers de ses bénéfices à ses employés, dans l'émission Good Morning Business présentée par Sandra Gandoïn et Christophe Jakubyszyn. Good Morning Business est à voir ou écouter du lundi au vendredi sur BFM Business.



## François Thuilleur (PDG de Paredes): 3.300 euros de prime pour chacun des 600 salariés: "c'est de l'argent que l'on a gagné grâce au travail des salariés [...] je tiens aussi à saluer l'intelligence des actionnaires"

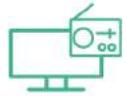


Le groupe Paredes, spécialisé dans la vente de produits d'hygiène, va verser une prime de 3.300 euros à ses salariés.



## **Share: François Thuilleur (Paredes) : Le groupe Paredes va verser une prime de 300€ à ses 600 salariés - 04/05**

Ce mardi 4 mai, François Thuilleur, PDG de Paredes, est revenu sur la manière dont son entreprise a profité de la crise et prévoit de distribuer un tiers de ses bénéfices à ses employés, dans l'émission Good Morning Business présentée par Sandra Gandoïn et Christophe Jakubyszyn. Good Morning Business est à voir ou écouter du lundi au vendredi sur BFM Business.



- 06:06:57 Paredes, entreprise spécialisée dans les produits d'hygiène, va verser une prime de 3300 euros à ses salariés en juin, en plus de la prime Macron de 1200 euros, après une année exceptionnelle.
- 06:07:14 Commentaire de Raphaël Coudert : le groupe qui commercialise des désinfectants, des masques ou des chiffons se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français. Avec le crise, son chiffre d'affaires a grimpé de 27% en 2020.
- 06:08:14



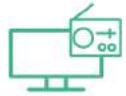
## François Thuilleur (Paredes) : Le groupe Paredes va verser une prime de 3 300€ à ses 600 salariés - 04/05



ChallengesVidéos

Le 04.05.2021 à 00h00 | BFM Business

Ce mardi 4 mai, François Thuilleur, PDG de Paredes, est revenu sur la manière dont son entreprise a profité de la crise et prévoit de distribuer un tiers de ses bénéfices à ses employés, dans l'émission Good Morning Business présentée par Sandra Gandoin et Christophe Jakubyszyn. Good Morning Business est à voir ou écouter du lundi au vendredi sur BFM Business.



- 07:24:00 Invité : François Thuilleur, PDG de Paredes. Retour sur l'annonce de Paredes de la distribution de 3300 euros de prime à chacun de ses 600 salariés après une année record.
- 07:24:41 C'est de l'argent gagné grâce au travail des salariés, il y a eu une mobilisation exceptionnelle en 2020 de la part des collaborateurs.
- 07:27:21 Paredes livre les hôpitaux, les industries agro-alimentaires, les industries pharmaceutiques, les écoles, les entreprises de propreté.
- 07:29:32



## Good Morning Business - Mardi 4 mai



Ce mardi 4 mai, Laurent Przywa, cofondateur d'Officy, Gaëlle Frizon de la Lamotte, fondatrice d'OLY Be, François Thuilleur, PDG de Paredes, Cyril Linette, directeur général du PMU, et Michaël Fribourg, PDG de Chargeurs, étaient les invités dans l'émission Good Morning Business présentée par Sandra Gandoin et Christophe Jakubyszyn. Good Morning Business est à voir ou écouter du lundi au vendredi sur BFM Business.



# PAREDES lance son nouveau site e-commerce

Publi Information

Publié le 4 mai 2021 16:39:16



Découvrez le nouveau site e-commerce de PAREDES, fabricant et distributeur de solutions d'hygiène et de protection professionnelles : 7 000 produits à portée de clics et des fonctionnalités clés pour faciliter votre quotidien.

## 1. Un site personnalisé selon vos données

Accédez à un catalogue personnalisé selon vos données (offre prix, produit et localisation).

## 2. Recherchez, comparez et achetez en ligne

Accédez à un catalogue de 7 000 références, choisissez les articles à comparer et ajoutez-les au panier.

## 3. Accédez à toute la documentation produit

Sur chaque fiche produit, vous pouvez accéder aux fiches techniques, FDS, etc.

## 4. Réalisez des demandes de devis en ligne et obtenez une réponse en 48h maximum

Vous pouvez réaliser rapidement et en toute simplicité vos demandes de devis.

## 5. Créez des modèles de commandes pour gagner du temps

Vous avez l'habitude de commander les mêmes articles ? Créez vos modèles de commandes récurrentes !

## 6. Gérez vos budgets et utilisateurs, attribuez des rôles et des limites de dépenses

Paramétrez des limites de dépenses par utilisateur et créez des centres de coûts pour la gestion par service ou établissement par exemple.

## 7. Bénéficiez de plusieurs modes de livraison : sur site ou en click & collect

Bénéficiez d'une livraison en 5 jours à 25€ HT ou gratuite dès 250€ HT d'achat.

**Rendez-vous sur [paredes.fr](http://paredes.fr) et profitez de notre offre de lancement : une sélection de produits Covid-19 à petits prix !**

SOCIAL

## Paredes va verser une prime de 3.300 euros à chacun de ses 600 salariés

**Le groupe Paredes, spécialisé dans la fabrication et la distribution de produits d'hygiène, va verser en juillet une prime de 3.300 euros à chacun de ses 600 salariés, après une année «exceptionnelle», conséquence de la crise sanitaire.**

Cette somme, identique pour tous les membres du personnel quelle que soit leur fonction, sera versée en juillet. Elle s'ajoute à une «prime Macron» de 1.200 euros, a indiqué vendredi son PDG François Thuilleur.

Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices.

Or Paredes, qui distribue produits d'essuyage (essuie-mains, chiffons à usage unique...), désinfectants et équipements de protection individuelle (masques, charlottes, blouses...) a vu son activité s'envoler en 2020 du fait de l'épidémie de Covid-19.

Le groupe basé à Genas, près de Lyon, a accru ses ventes de 27% pour les porter à 221 millions d'euros.

Et son excédent brut d'exploitation a quadruplé d'une année sur l'autre à 20 millions.

«Tout le monde a été sur le pont» pendant la crise, a relevé M. Thuilleur, en saluant «la mobilisation exceptionnelle des collaborateurs» de l'entreprise ayant permis ces résultats.

Au premier trimestre, les ventes sont encore en progression de plus de 10% mais M. Thuilleur juge qu'une stabilisation des ventes au niveau de 2020 serait déjà une belle performance.

Le groupe, qui se présente comme le premier fournisseur des hôpitaux français, table sur une croissance organique de 4 à 5% l'an à partir de 2022 jusqu'à la fin de la décennie.

Ce qui implique une hausse de ses ventes deux fois supérieure à celle du marché.

Paredes envisage parallèlement de procéder à des acquisitions qui lui apporteraient de 100 à 200 millions d'activité additionnelle.

Avec pour ambition de porter le chiffre d'affaires total entre 400 et 500 millions à la fin de la décennie. Paredes recherche ainsi «très sérieusement» des acquisitions dans des pays voisins de la France, en particulier en Suisse, mais aussi en Allemagne et en Belgique.

Le groupe se trouve aussi insuffisamment représenté en région parisienne et à Bordeaux.

Dans cette perspective, le groupe, entièrement détenu par la famille fondatrice et M. Thuilleur, «n'a pas d'opposition de principe à une ouverture de son capital à des financiers en position minoritaire».

Alors que sa présence en e-commerce est pour l'heure marginale, Paredes va donner un coup d'accélérateur massif dans ce domaine, ambitionnant d'y réaliser 25% de ses ventes dès l'an prochain et 50% en 2023.



**69 / BIENS DE CONSOMMATION : le groupe Paredes investit 2,6 M€ dans son outil de production**

Le **GROUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (*siège social à Genas/Rhône, CA 200 M€, 650 salariés*), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, prépare la mise en service d'une nouvelle machine automatisée de transformation de la ouate dans son usine de Genas. Montant de l'investissement : 2,6 millions d'euros. Cette nouvelle ligne de transformation de la ouate, dont la mise en service est prévue en juin, va permettre à l'industriel de doubler sa production de 10 000 à 20 000 tonnes par an. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)



## Le Saladomètre de la semaine : n°92

L'économie est à l'honneur dans les deux moitiés du classement cette semaine, des bons chiffres de LDLC aux difficultés de Boostheat. Mais c'est Christophe Capuano, ami de Samuel Paty et maître de conférences à l'Université Lyon 2 que nous avons choisi de mettre à l'honneur en tête du Saladomètre pour son travail de mémoire et son hommage.

### TOP 3

CHRISTOPHE CAPUANO (nouvel entrant) : +7 points

→ Cumul des points depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021 : 7 points

© DR

Hommage. Il était l'ami de Samuel Paty, l'enseignant assassiné en octobre dernier dans les Yvelines. Christophe Capuano, maître de conférences à l'Université Lyon 2, est à l'initiative de la publication en septembre prochain du mémoire *Le Noir, société et symbolique* (Presses universitaires de Lyon) rédigé par son ancien camarade de promo en 1995, dans le cadre de sa maîtrise à Lyon. Christophe Capuano signera la préface.

OLIVIER DE LA CLERGERIE (nouvel entrant) : +5 points

→ Cumul des points depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021 : 5 points

© DR

Performance record. LDLC ne connaît pas la crise : le groupe lyonnais (e-commerce informatique et high-tech) a vu son activité booster par une demande « forte et pérenne des particuliers comme des entreprises pour les produits high-tech ». Résultat : le chiffre d'affaires annuel s'envole à près de 47 % pour l'exercice 2020-2021. « Cette performance record témoigne de la pertinence du modèle omnicanal développé par le groupe. »

FRANÇOIS THUILLEUR (nouvel entrant) : +4 points

→ Cumul des points depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021 : 4 points

© DR

Année faste. Ciel bleu pour le patron lyonnais et son entreprise Paredes de matériel médical à base de ouate (blouses, masques, gants...). Le chiffre d'affaires a bondi de 30 % en 2020 pour atteindre 221 millions d'euros, et « l'usine a tourné 7j/7 en 3x8 pour éviter la rupture d'approvisionnement des hôpitaux ». Une mobilisation récompensée pour les salariés par une « prime Macron » de 1 200 euros et un intéressement sur les bénéfices autour de 3 000 euros, estime le PDG.

### FLOP 3

EUGÉNIE LE SOMMER : -3 points

→ Cumul des points depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021 : 2 points

© Olivier Chassignole

L'heure du départ ? Alors que l'attaquante a prolongé en mars dernier son contrat avec l'OL pour deux saisons, le doute plane sur son avenir au sein du club. Selon Le Progrès, la meilleure buteuse de l'équipe de France pourrait, comme Sarah Bouhaddi et Dzsener Marozsán, s'envoler pour les États-Unis afin de rejoindre l'OL Reign, la franchise américaine du club lyonnais. La fin d'un cycle également marquée par le départ du coach Jean-Luc Vasseur.

THIERRY EHRMANN (nouvel entrant) : -5 points

→ Cumul des points depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021 : -5 points

© DR

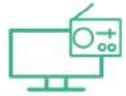
Bras de fer. Rodé aux procédures judiciaires, l'artiste à l'origine de La Demeure du Chaos (Saint-Romain-au-Mont-d'Or) continue de se battre pour son musée controversé. Il vient de saisir le tribunal judiciaire pour protester contre la Mairie qui a inscrit dans son budget une part des sommes qu'est censé lui verser l'artiste condamné à une astreinte en 2008 en attendant la mise en conformité du site. Au total, Thierry Ehrmann devrait un million d'euros.

LUC JACQUET (nouvel entrant) : -7 points

→ Cumul des points depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2021 : -7 points

© DR

Révérence. Le fondateur de Boostheat, fabricant de chaudière thermodynamique établi à Vénissieux, vient d'annoncer sa démission au poste de directeur général pour laisser sa place à Éric Lambert. Impactée par la crise sanitaire, l'entreprise, dont les comptes 2020 sont déficitaires, traverse une mauvaise passe. Elle espère, avec ce changement de direction, relancer la machine. Pour sa part, Luc Jacquet sera toujours administrateur au sein de la société.



- 08:31:38 Les 600 salariés d'une entreprise de produits d'hygiène dans le Rhône vont bénéficier d'une prime. Reportage au coeur de Paredes.
- 08:32:26 Interview Corentin Marce, conducteur de ligne.
- 08:32:40 Interview Jean-François Cammarata, directeur industriel.
- 08:33:06



## Lyon : Paredes double sa capacité de production de produits d'hygiène en ouate



L'investissement permettra de doubler sa capacité de transformation de ouate dans son usine de Genas, près de Lyon. (DR)

Spécialiste de la production et du négoce de produits d'hygiène à usage unique, Paredes fait partie de ceux qui ont tiré parti de la crise sanitaire. Et qui sont convaincus que cette crise va renforcer durablement la demande des produits d'hygiène à usage unique. En 2020, l'entreprise a enregistré une croissance de 30 % en France et 10 % en Italie, son deuxième marché.

Paredes a réalisé un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros en 2020. Pour poursuivre sur cette lancée, l'entreprise, qui compte 650 collaborateurs, lance un investissement de 3 millions, dont 2.6 millions pour une ligne de production automatisée. Couvrir 6 mois de vente

Elle permettra de doubler sa capacité de transformation de ouate dans son usine de Genas près de Lyon. La crise a par ailleurs conforté la stratégie de l'ETI familiale, qui a investi en 2019 dans un entrepôt de 20.000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier en Isère pour se doter d'un stock lui permettant de couvrir au moins 6 mois de ventes.

« Nous avons affronté la crise avec un stock de 35 millions d'euros de masques, blouses et autres équipements. Nous avons par ailleurs pu régulièrement nous réapprovisionner, et notre usine a pour la première fois tourné en trois huit, sept jours sur sept. En juillet 2020, nous avons ainsi pu porter notre stock à 45 millions d'euros », retrace François Thuilleur, directeur général du groupe.

Par ailleurs, le recentrage de l'activité auprès des secteurs de la santé, de l'industrie, notamment agroalimentaire, et des collectivités, au détriment du CHR (cafés, hôtels, restaurants) « moins créateur de valeur » s'est lui aussi révélé pertinent avec la crise. Préoccupation hygiénique

Il en va de même pour l'offre de conseil. « Nous proposons une offre globale incluant la gestion des stocks, des audits, les pratiques d'hygiène, de la formation des personnels et du suivi avec des indicateurs », explique François Thuilleur.

Aujourd'hui, 40 % de l'activité de Paredes réalisée avec les Ehpad vient de cette offre

globale de service et de produits que le dirigeant souhaite voir monter en puissance.  
« La préoccupation hygiénique est de plus en plus présente », constate-t-il. C'est pour cela que Paredes propose désormais une offre de service (audit et accompagnement) indépendante de la vente de produits.



**PME & REGIONS**

# Paredes double sa capacité de production de produits en ouate

**AUVERGNE-  
RHÔNE-ALPES**

**Le fabricant de draps d'examen, d'essuie-main et papier toilette investit dans une ligne de production automatisée.**

**Françoise Sigot**

— Correspondante à Lyon

Spécialiste de la production et du négoce de produits d'hygiène à usage unique, Paredes fait partie de ceux qui ont tiré parti de la crise sanitaire. Et qui sont convaincus que cette crise va renforcer durablement la demande des produits d'hygiène à usage unique. En 2020, l'entreprise a enregistré une croissance de 30 % en France et 10 % en Italie, son deuxième marché.

Paredes a réalisé un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros en 2020. Pour poursuivre sur cette lancée, l'entreprise, qui compte 650 collaborateurs, lance un investissement de 3 millions, dont 2,6 millions pour une ligne de production automatisée. Elle permettra de doubler sa capacité de transformation de ouate dans son usine de Genas près de Lyon. La crise a par ailleurs conforté la stratégie de l'ETI familiale, qui a investi en 2019 dans un entrepôt de 20.000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier en Isère pour se doter d'un stock lui permettant de couvrir au moins 6 mois de ventes. « Nous avons affronté la crise avec un stock de 35 millions d'euros de masques, blouses et autres équipements. Nous avons par ailleurs pu régulièrement nous réapprovisionner, et notre usine a pour la

première fois tourné en trois huit, sept jours sur sept. En juillet 2020, nous avons ainsi pu porter notre stock à 45 millions d'euros », retrace François Thuilleur, directeur général du groupe.

**Préoccupation hygiénique**

Par ailleurs, le recentrage de l'activité auprès des secteurs de la santé, de l'industrie, notamment agroalimentaire, et des collectivités, au détriment du CHR (cafés, hôtels, restaurants) « moins créateur de valeur » s'est lui aussi révélé pertinent avec la crise. Il en va de même pour l'offre de conseil. « Nous proposons une offre globale incluant la gestion des stocks, des audits, les pratiques d'hygiène, de la formation des personnels et du suivi avec des indicateurs », explique François Thuilleur.

Aujourd'hui, 40 % de l'activité de Paredes réalisée avec les Ehpad vient de cette offre globale de service et de produits que le dirigeant souhaite voir monter en puissance. « La préoccupation hygiénique est de plus en plus présente », constate-t-il. C'est pour cela que Paredes propose désormais une offre de service (audit et accompagnement) indépendante de la vente de produits. ■

**2,6**

**MILLIONS**

Pour une ligne de production automatisée.



# TOP 3



**CHRISTOPHE CAPUANO.**

**Hommage.** Il était l'ami de Samuel Paty, l'enseignant assassiné en octobre dernier dans les Yvelines. Christophe Capuano, maître de conférences à l'université Lyon 2, est à l'initiative de la publication en septembre prochain du mémoire *Le Noir, société et symbolique* (Presses universitaires de Lyon) rédigé par son ancien camarade de promo en 1995, dans le cadre de sa maîtrise à Lyon. Christophe Capuano signera la préface.

Cumul des points depuis le 01/01/2021



**OLIVIER DE LA CLERGERIE.**

**Performance record.** LDLC ne connaît pas la crise : le groupe lyonnais (e-commerce informatique

et high-tech) a vu son activité booster par une demande « forte et pérenne des particuliers comme des entreprises pour les produits high-tech ». Résultat : le chiffre d'affaires annuel s'envole à près de 47 % pour l'exercice 2020-2021. « Cette performance record témoigne de la pertinence du modèle omnicanal développé par le groupe. »



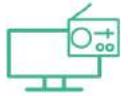
**+4**



**FRANÇOIS THUILLEUR. Année faste.** Ciel bleu pour le patron lyonnais et son entreprise Paredes de matériel médical à base de ouate (blouses, masques, gants...). Le chiffre d'affaires a bondi de 30 % en 2020 pour atteindre 221 millions d'euros, et « *l'usine a tourné 7j/7 en 3×8 pour éviter la rupture d'approvisionnement des hôpitaux* ». Une mobilisation récompensée pour les salariés par une « prime Macron » de 1 200 euros et un intéressement sur les bénéfices autour de 3 000 euros, estime le PDG.



■



- 06:36:15      Coronavirus. Emploi : A Genas (Rhône), la direction de l'entreprise Paredes a décidé de verser aux salariés une prime exceptionnelle de plusieurs milliers d'euros suite aux bons résultats.
- 06:36:28      Reportage Alfred Aurenche.
- 06:36:37      Interview Laurent, conducteur de ligne.
- 06:36:50      Interview François Thuilleur, patron de l'entreprise Paredes.
- 06:37:34



## Une prime de plusieurs milliers d'euros pour les salariés d'une entreprise du Rhône



Dans ce contexte économique si difficile, certaines entreprises tirent leur épingle du jeu et récompensent leurs salariés, c'est le cas à Genas dans le Rhône, dans une entreprise spécialisée dans la fabrication de produits d'hygiène.

Après une année à fabriquer, blouses, masques et charlottes pour les hôpitaux, Laurent, conducteur de ligne touchera, comme les 600 autres salariés 3.300 euros de prime: "Pour moi ça correspond à un ou deux mois de salaire donc c'est un beau coup de pouce".

Un coup de pouce qui vient récompenser un chiffre d'affaire en hausse de 30% et surtout illustrer la nouvelle répartition des bénéfices de l'entreprise, François Thuilleur en est le patron: "On a décidé de répartir les bénéfices selon la règle des trois tiers: un tiers pour les actionnaires, un tiers pour les salariés et un tiers pour les fonds propres de la société"

Pour motiver ses troupes, la société a décidé d'intégrer les salariés aux résultats de sa structure, un pari gagnant pour Laurent: "L'effort paie, on sait pourquoi on vient, on sait pourquoi on travaille, on sait pourquoi on est collectif".  
Capacité de production doublée

Lui ne sait pas encore ce qu'il fera de cette somme, contrairement au PDG, François Thuilleur qui sait déjà où placer l'argent des bénéfices: "On investit dans une toute nouvelle ligne de fabrication qui va doubler la capacité de l'usine et ça va nous permettre de passer de 10.000 tonnes par an à 20.000 tonnes de produits français".

Forte de cette incitation, l'entreprise a encore augmenté ses ventes de 10% au premier trimestre 2021.



**69 / BIENS DE CONSOMMATION : croissance de 30 % pour le groupe Paredes**

Le **GROUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège social à Genas/Rhône, 650 salariés), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a publié un chiffre d'affaires de 221 M€ en 2020, en hausse de 30 %. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)

**69 / BIENS DE CONSOMMATION : une prime exceptionnelle de 3 300 euros pour les salariés de Paredes**

Le **GROUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège social à Genas/Rhône, CA 221 M€, 600 salariés), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, va verser une prime exceptionnelle de 3 300 euros à tous ses salariés. Ce versement, d'un montant global de 2 millions d'euros, est la conséquence d'une règle mise en place l'année précédente, réservant aux salariés le tiers des bénéfices. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)

# PAREDES VEUT DEVENIR NUMÉRO 1 SUR SON SECTEUR



*Nouvelle ligne de transformation de ouate à Paredes*

## Les ambitions qui portent le groupe Pa-redes 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 m<sup>2</sup> situé à Saint-Quentin

J.T.

Falla-vier 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. Évoquant aussi un projet collaboratif avec des équipes, François Thuilleur a engagé il y a deux ans la règle des 3/3 en matière de redistribution des bénéfices : soit un tiers reversé aux collaborateurs sous forme de primes (3 300 €/an), un tiers aux actionnaires et un tiers redistribué dans les capitaux propres de l'entreprise.

## RECORD D'INVESTISSEMENTS POUR EUROTAB

Sur la période 2021-2022, le fabricant de tablettes individuelles de produits de détergence, basé à Saint-Just-Saint-Rambert, programme de battre un record historique d'investissements, soit 5 M€ pour se préparer à une montée en charge de ses volumes produits. « L'objectif visé étant de doubler à terme les capacités de production pour être en mesure de fabriquer 1,5 milliard de tablettes contre 800 millions actuellement », détaille Régis Desroches, président d'Eurotab. Avec une centaine de clients dans le monde, constitués pour moitié de marques distributeurs, la société s'est engagée dans une diversification applicative en faisant le pari de produire les produits du futur aux côtés notamment de la startup La petite marque en moins, qui propose une gamme de produits ménagers écologiques livrables en boîte aux lettres. L'accompagnement de jeunes pousses apporte une « énergie



incroyable » sur un marché qualifié d'un peu ronronnant ; Eurotab en retour met à disposition sa R&D et son expertise dans une démarche de certification green. ■



## Hygiène : Paredes double sa production de ouate en France / Qualité



Après avoir réalisé une année exceptionnelle en 2020 (+ 30 % de croissance), le spécialiste de l'hygiène a annoncé plusieurs investissements en 2021 dont une nouvelle ligne de production d'essuie-mains.

En réorientant sa stratégie sur les secteurs industriels, le groupe Paredes ne se doutait pas que l'année 2020, marquée par la crise sanitaire du Covid-19, allait être aussi intense. Résultat, le groupe spécialiste de l'hygiène, connu pour ses EPI et la distribution de produits détergents et désinfectants, affiche un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros, soit une hausse de 30 % en France (203 M€) et de + 10 % en Italie (18 M€). « Le fait d'avoir un stock fourni nous a permis de gagner des parts de marché », confie François Thuilleur, p-dg du groupe.

Ce qui a permis de réinvestir massivement, en particulier dans l'usine de production française de bobines d'essuie-mains ouatés implantée à Genas (69). Ainsi, 3 millions d'euros ont été alloués dans une nouvelle ligne. « Le nouvel équipement a une capacité de 20 000 tonnes (contre 10 000 tonnes pour nos anciennes machines). Il permet d'atteindre une vitesse de production 2,5 fois plus rapide que les lignes classiques (jusqu'à 600 mètres à la min) », indique le p-dg. La nouvelle ligne a été modernisée pour permettre la connexion à un ERP pour les actions de maintenance à distance par exemple ou le contrôle en temps réel. Aujourd'hui, la ouate représente 15 % du chiffre d'affaires du groupe.

Le fournisseur de produits d'hygiène capitalise également sur un nouveau site Internet lui permettant de proposer en e-commerce les 7000 références disponibles au

catalogue. « Ce site a vocation à devenir la référence de l'e-commerce B2B dans le domaine des produits d'hygiène », commente François Thuilleur. Enfin, le groupe a reversé un tiers des bénéfices réalisés en 2020 à ses collaborateurs. « Au pic de la crise sanitaire, les usines ont tourné 7 jours sur 7 en 3:8. C'est une façon de récompenser les salariés, mais aussi de les fidéliser », indique-t-il.

L'objectif de Paredes est à présent de conserver cette croissance en 2021, avec en ligne de mire la position de numéro 1 de l'hygiène. « Nous avons eu un bon démarrage en 2021 (+ 10 % pour le chiffre d'affaires). Nous attendons maintenant le second trimestre qui devrait être marqué par une demande plus massive des bureaux du fait de la reprise progressive des travailleurs sur site », souligne François Thuilleur.

« Nous sommes convaincus qu'en termes d'hygiène du personnel, nous ne reviendrons pas aux conditions d'« avant Covid ». Au-delà des zones de production, les mesures d'hygiène ont été renforcées dans les bureaux et les parties administratives. Il y a toute une pédagogie qui a été faite », souligne Jean-Yves Bastin, chef de marché industrie de Paredes.

Des tensions sur le marché de l'acide peracétique

En parallèle, le groupe fait face aux tensions sur les matières premières, pour les prix du plastique en particulier mais aussi pour certains tensio-actifs utilisés dans les produits de nettoyage. « La longue période de froid aux États-Unis a entraîné une baisse de la production dans les usines de produits chimiques. C'est le cas en particulier de l'acide peracétique. En revanche, il n'y a plus de tension sur le marché de l'éthanol », indique Jean-Yves Bastin.

Séminaire en ligne gratuit : Tumulte et révolution sous vide



Il existe des milliers de poudres différentes et presque toutes sont incorporées dans des liquides. Des poussières, des grumeaux, des agglomérats se forment, la poudre humide colle partout. En utilisant le Conti-TDS, les particules primaires de la poudre sont séparées par expansion sous vide avant de pénétrer dans le liquide, sont mouillées sans agglomérats et sont immédiatement complètement dispersées.



## Paredes renforce encore son positionnement au sein des établissements de santé



Leader incontestable des produits d'hygiène professionnelle à destination des établissements de santé, le groupe Paredes a été très fortement sollicité ces derniers mois. Frank Le Flem, directeur commercial Santé pour la France, nous raconte cette période particulière tout en nous dévoilant les nouveautés prévues en 2021.

Frank Le Flem, directeur commercial Santé chez Paredes. ©DR

### **Comment le groupe Paredes a-t-il fait face à la crise ?**

**Frank Le Flem :**

Comme partout, l'année 2020 a été exceptionnelle à bien des égards. En tant que spécialiste de l'hygiène professionnelle, le groupe Paredes est très bien implanté au sein des établissements de santé, un segment qui représente plus de 45 % de notre activité globale. Le contexte sanitaire s'est donc traduit par une explosion des demandes, en particulier pour certains produits qui connaissaient alors de fortes pénuries, comme les équipements de protection individuelle (EPI). Nous avons dès le départ choisi de privilégier nos clients afin de pouvoir les servir au mieux durant une crise qui s'annonçait déjà longue.

### **Comment avez-vous pu accompagner cette montée en puissance de votre activité ?**

Nous avons réussi à relever le défi grâce à notre Hub, une plateforme logistique de plus de 20 000 m

, mais aussi et surtout grâce à la mobilisation de toutes nos équipes : le service achats qui a continué d'alimenter nos stocks, la force commerciale qui a maintenu un contact quotidien avec les établissements de santé, le service clients qui a assuré la continuité des commandes, les équipes logistiques qui ont garanti des délais de livraisons très courts, etc. Ce travail collectif n'a pas été sans impact sur notre chiffre d'affaire sur la Santé en 2020, en hausse de plus 35 % par rapport à 2019, et 2021 semble suivre la même voie.

### **Cette croissance est également à mettre en regard avec votre position, historique, de leader au sein des établissements de santé.**

Nous proposons en effet une gamme de produits complète, qui continue de s'enrichir pour toujours mieux répondre aux besoins du marché de la Santé. Nous avons également renforcé la professionnalisation de l'ensemble de nos équipes, avec près

d'une centaine de collaborateurs commerciaux entièrement dédiés à l'accompagnement des établissements de santé. La signature de deux contrats majeurs avec UniHA, la coopérative des acheteurs hospitaliers, sur les marchés de la ouate et de la sacherie DAOM et DASRI, vient d'ailleurs conforter ce positionnement de spécialiste du secteur de la santé, axe fort de notre stratégie #DEFI2022.

#### **Quels sont vos projets pour 2021 ?**

Nous continuerons d'accompagner nos clients en proximité, en leur proposant notamment de nouveaux outils digitaux, mais aussi de nouveaux services en adéquation avec leurs propres contraintes réglementaires, environnementales et budgétaires. Notre offre Accord Confiance, qui connaît un succès non démenti depuis 25 ans, sera pour sa part réactualisée, tandis que nous dévoilerons prochainement un e-shop de dernière génération offrant des informations en temps réel. L'amélioration continue de la satisfaction client, qui représente un objectif fort de la stratégie #DEFI2022, continuera enfin de nous mobiliser, mais nous sommes ici entièrement confiants : nous sommes en bonne voie pour l'atteinte de nos objectifs plus tôt que prévu !

Article publié dans le numéro de février d'Hospitalia à consulter [ici](#).



## Forte croissance pour Paredes en 2020

WILSON, SÉVERINE | le 21/05/2021



La nouvelle ligne de transformation de ouate de Paredes, près de Lyon. *Paredes a enregistré une progression de 30 % de son chiffre d'affaires en France l'an dernier. Il ambitionne de doubler de taille d'ici la fin de la décennie et devenir numéro 1 du marché de l'hygiène dans l'Hexagone.*

Avec un chiffre d'affaires de 221 M€ en 2020, on peut dire que Paredes a connu une année exceptionnelle. La part qu'il réalise auprès des entreprises de propreté a grimpé de 13 % pour s'élever à 13 % du volume d'affaires. La croissance globale de 30 % s'explique en partie par une hausse conséquente de la demande. « *La crise sanitaire a entraîné une explosion de la demande de nos secteurs clients, à savoir la santé, les entreprises de propreté et les collectivités, annonce François Thuilleur, PDG du groupe Paredes. Nos marchés sont très porteurs. Par exemple, avec UniHA, nous sommes le premier fournisseur des hôpitaux publics. Et notre politique de stocks a permis de répondre à la demande et même de gagner de nouveaux clients dont les fournisseurs étaient en rupture.* » L'an passé, le distributeur spécialisé a vendu pour plus de 16 M€ de gants (environ 550 millions), de masques (plus de 55 millions) et autres EPI. Cette stratégie d'anticipation des stocks est inscrite dans le business plan de l'entreprise. Paredes compte actuellement pour 50 M€ de stocks. « *À cela, il faut ajouter une forte mobilisation de nos collaborateurs qui se sont sentis investis d'une mission* », se félicite François Thuilleur. L'usine de production de ouate (essuie-mains, papier hygiénique...), près de Lyon, a fonctionné sept jours sur sept (en 3x8) et les plates-formes logistiques ont travaillé de nuit pour répondre à la demande.

De belles perspectives à venir

La croissance s'est maintenue jusqu'à fin 2020. « *Depuis début 2021, elle a ralenti avec une progression de 10 %, souligne François Thuilleur. Le marché se stabilise.* » Fort de ces excellents résultats, Paredes ambitionne d'atteindre 400 à 500 M€ de chiffre d'affaires d'ici la fin de la décennie, soit une croissance annuelle de 4 à 5 %, pour devenir le numéro 1 du marché de l'hygiène en France. Pour y parvenir, le groupe a prévu des investissements pour un montant de 6 M€. Il devrait procéder à l'acquisition de distributeurs spécialisés à Paris et Bordeaux notamment, mais aussi dans les pays limitrophes. Il investit pour augmenter ses capacités de production avec une toute nouvelle ligne, mais aussi pour développer les services. C'est d'ailleurs dans cette optique que Paredes s'est doté d'un site d'e-commerce flambant neuf. « *Avec 7 000 références, cet outil nous permet de toucher aussi les petites entreprises de propreté locales et régionales. Il représente un coût d'1 M€, affirme François Thuilleur. Nous voulons que la proportion de nos ventes via l'e-commerce passe de 25 à 50 %.* » Le PDG compte aussi sur les années à venir qu'il espère porteuses. Il a d'ailleurs choisi de

reverser un tiers des bénéfices de l'année 2020 aux collaborateurs, sous la forme de primes d'intéressement. Paredes continue de cibler les mêmes secteurs et table sur sa politique RSE pour accompagner son développement de manière durable.



La nouvelle ligne de transformation de ouate de Paredes, près de Lyon.  
IL A DIT

**François Thuilleur, PDG de Paredes**

*« Le secteur a un bel avenir. L'hygiène est devenue fondamentale et tient aujourd'hui un rôle stratégique pour les clients. »*



## Sans attendre la fin du port obligatoire du masque, les fabricants ont réorienté leur production



- Économie

Cette fabrication massive mais éphémère a profité à plusieurs entreprises françaises, qui ont pu ainsi traverser la crise économique.

Article réservé aux abonnés

Bas les masques dans un mois ? L'obligation du port du masque de protection dans les lieux extérieurs pourrait être levée aux beaux jours en France. Olivier Véran, ministre de la santé, « *espère sincèrement que ce sera cet été* », a-t-il déclaré, début mai, sur Europe 1. Emmanuel Macron, président de la République, estime que l'obligation doit être maintenue au moins jusqu'à fin juin.

Toutefois, plusieurs départements ont déjà levé partiellement cette obligation. Parmi eux figurent la Lozère, la Moselle, la Charente-Maritime, le Loir-et-Cher, le Puy-de-Dôme, l'Ariège et le Morbihan. Mis à part dans les zones urbaines peuplées et les manifestations de type brocantes et marchés, il ne sera plus imposé de le porter à l'air libre dans ces départements. En outre, le Var, la Seine-Maritime et la Gironde, entre autres, ont levé l'obligation de s'en équiper sur la plage. Dès lors, les ventes de masques en France devraient chuter drastiquement.

Article réservé à nos abonnés Lire aussi Les hauts et les bas d'une nouvelle production de masques made in France

Les fabricants français de masques se sont déjà largement préparés à cette échéance. Ceux qui, au printemps 2020, à la demande du gouvernement, pour remédier à la pénurie de masques de protection disponibles en France, avaient converti leurs lignes de production – 250 confectionneurs et 150 fabricants de tissus s'étaient alors mobilisés – ont déjà renoncé à en produire.

« Ça n'a duré que trois mois »

« *Cela fait des mois* », rapporte Karine Renouil-Tiberghien, cogérante de la PME La Manufacture de layette et de tricots, qui, à Pau (Pyrénées), avait transformé son usine de pulls en atelier de masques. « *Ça n'a duré que trois mois* », précise aussi Christian Schmitt, PDG de la PME Henitex, fabricant roannais de jersey et de jacquard, qui, avec deux techniciens, en quatre jours de temps, mi-mars, avait mis au point un masque en maille pour fournir des collectivités locales de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

Mais, rapidement, avec le rétablissement des lignes d'avions-cargos en provenance d'Asie, le marché français a été inondé de masques chirurgicaux moins onéreux que ceux produits en France. A l'été, alors que les ventes de masques atteignaient le record mondial de 166 milliards d'unités, selon le cabinet Grand View Research, contre 800 millions en 2019, les fabricants français de masques en tissu avaient senti le vent tourner et mis fin à leur production.

Hennitex, qui, au total, « *en trois mois de temps* », en a écoulé 4,5 millions au prix de 4,85 euros, dispose aujourd'hui d'un reliquat de 100 000 unités. Qu'en faire ? « *Je les donne à qui veut, à des associations* », avance M. Schmitt, depuis son usine de Riorges. Cette production a eu cependant le mérite d'aider le fabricant à traverser la crise et la baisse de commandes de ses clients habituels, se félicite le dirigeant. Son exercice 2020 s'est clos sur un résultat net record. Depuis, l'entreprise a investi dans de nouveaux métiers à tricoter pour se lancer dans une activité de fabricant de sous-vêtements.

« Une année 2020 record »

Ce n'est pas la seule entreprise du secteur à avoir tiré son épingle du jeu. Le 4 mai, le groupe Chargeurs a souligné combien sa croissance (+ 14,8 %) se maintenait à un haut niveau au cours du premier trimestre 2021, « *après une année 2020 record* », selon son PDG, Michaël Fribourg. Et ce grâce, notamment, à la vente de masques et de blouses de protection. Paredes, l'un des premiers fournisseurs des hôpitaux français, est aussi dans une situation confortable.

Article réservé à nos abonnés Lire aussi En France, les fabricants de masques textiles accélèrent la cadence

L'entreprise de Genas, près de Lyon (Rhône), qui distribue produits d'essuyage, désinfectants et équipements de protection individuelle, a vu son activité s'envoler de 27 % en 2020, tandis que son résultat brut d'exploitation a quadruplé. Les 600 salariés du groupe en France, qui s'étaient mobilisés pour produire masques, charlottes, blouses, toucheront une prime de 3 300 euros en juillet, a annoncé à l'AFP son PDG, François Thuilleur.

Article réservé à nos abonnés Lire aussi Covid-19 : le business des autotests, ni eldorado ni mirage

Juliette Garnier  
Contribuer

### Services





Vous pouvez lire *Le Monde* sur un seul appareil à la fois

Ce message s'affichera sur l'autre appareil.

Découvrir les offres multicomptes

- Parce qu'une autre personne (ou vous) est en train de lire *Le Monde* avec ce compte sur un autre appareil.

Vous ne pouvez lire *Le Monde* que sur **un seul appareil** à la fois (ordinateur, téléphone ou tablette).

- Comment ne plus voir ce message ?

Si vous utilisez ce compte à plusieurs, passez à une offre multicomptes pour faire profiter vos proches de votre abonnement avec leur propre compte. Sinon, cliquez sur « » et assurez-vous que vous êtes la seule personne à consulter *Le Monde* avec ce compte.

- Vous ignorez qui d'autre utilise ce compte ?

Nous vous conseillons de modifier votre mot de passe .

- Que se passera-t-il si vous continuez à lire ici ?

Ce message s'affichera sur l'autre appareil. Ce dernier restera connecté avec ce compte.

- Y a-t-il d'autres limites ?

Non. Vous pouvez vous connecter avec votre compte sur autant d'appareils que vous le souhaitez, mais en les utilisant à des moments différents.



# ÉCONOMIE & ENTREPRISE

## Les fabricants de masques ont déjà réorienté leur production

Cette fabrication massive mais éphémère a profité à plusieurs entreprises françaises, qui ont pu ainsi traverser la crise économique

**B**as les masques dans un mois ? L'obligation du port du masque de protection dans les lieux extérieurs pourrait être levée aux beaux jours en France. Olivier Véran, ministre de la santé, «*espère sincèrement que ce sera cet été*», a-t-il déclaré, début mai, sur Europe 1.

Emmanuel Macron, chef de l'Etat, estime que l'obligation doit être maintenue au moins jusqu'à fin juin. Toutefois, plusieurs départements ont levé partiellement cette obligation. Parmi eux figurent la Lozère, la Moselle, la Charente-Maritime, le Loir-et-Cher, le Puy-de-Dôme, l'Ariège et le Morbihan. Mis à part dans les zones urbaines peuplées et les manifestations de type brocantes et marchés, il ne sera plus imposé de le porter à l'air libre dans ces départements. En outre, le Var, la Seine-Maritime et la Gironde, entre autres, ont levé l'obligation de s'équiper sur la plage. Dès lors, les ventes de masques en France devaient chuter drastiquement. Les fabricants français de masques se sont déjà largement préparés à cette échéance. Ceux qui, au printemps 2020, à la demande du gouvernement, pour remédier à la pénurie de masques de protection disponibles en France, avaient converti leurs lignes de production – 250 confectionneurs et 150 fabricants de tissu s'étaient alors mobilisés – ont déjà renoncé à en produire.

«*Cela fait des mois*», rapporte Karine Renouil-Tiberghien, cogérante de la PME La Manufacture de layette et de tricots, qui, à Pau (Pyrénées), avait transformé son

usine de pulls en atelier de masques. «*Ça n'a duré que trois mois*», dit Christian Schmitt, PDG de la PME Henitex, fabricant roannais de jersey et de jacquard, qui, avec deux techniciens, en quatre jours

de temps, mi-mars, avait mis au point un masque en maille pour fournir des collectivités locales de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

### Année record

Mais, rapidement, avec le rétablissement des lignes d'avions-cargos en provenance d'Asie, le marché français a été inondé de masques chirurgicaux moins onéreux que ceux produits en France. A l'été, alors que les ventes de masques atteignaient le record mondial de 166 milliards d'unités, selon le cabinet Grand View Research, contre 800 millions en 2019, les fabricants français de masques en tissu avaient senti le vent tourner et mis fin à leur production.

Hennitex, qui, au total, «*en trois mois de temps*», en a écoulé 4,5 millions au prix de 4,85 euros, dispose d'un reliquat de 100 000 unités. Qu'en faire ? «*Je les donne à qui veut, à des associations*», avance M. Schmitt, depuis son usine de Riorges. Cette production a eu cependant le mérite d'aider le fabricant à traverser la crise et la baisse de commandes de ses clients habituels, se félicite le dirigeant. Son exercice 2020 s'est clos sur un résultat net record. Depuis, l'entreprise a investi dans de nouveaux métiers à tricoter pour se lancer dans une activité de fabricant de sous-vêtements.

Ce n'est pas la seule entreprise du secteur à avoir tiré son épingle

du jeu. Le 4 mai, le groupe Chargeurs a souligné combien sa croissance (+ 14,8 %) se maintenait à un haut niveau au cours du premier trimestre 2021, «*après une année 2020 record*», selon son PDG, Michaël Fribourg. Et ce grâce, notamment, à la vente de masques et de blouses de protection.

Paredes, l'un des premiers fournisseurs des hôpitaux français, est aussi dans une situation confortable. L'entreprise de Genas, près de Lyon (Rhône), qui distribue produits d'essuyage, équipements de protection, etc. a vu son activité s'envoler de 27 % en 2020, tandis que son résultat brut d'exploitation a quadruplé. Les 600 salariés du groupe en France, qui s'étaient mobilisés pour produire masques et blouses, toucheront une prime de 3300 euros en juillet, a annoncé à l'AFP son PDG, François Thuilleur. ■

JULIETTE GARNIER

**Au printemps 2020, 250 confectionneurs et 150 fabricants de tissu s'étaient mobilisés à la demande du gouvernement**



## Distribution de produits d'hygiène. Paredes veut conforter ses 30% de croissance de 2020

Publié le 26 mai 2021 12:00:00



**En 2020, le groupe lyonnais a réalisé un chiffre d'affaires de 221 M€, en hausse de 30% par rapport à 2019.**

L'année 2020 a été bonne, très bonne même pour **Paredes** qui a pu valider les fondamentaux de son plan stratégique « Défi 2022 » lancé en janvier 2019 : sécurisation des stocks (55 M€ en avril 2021), recentrage sur les marchés à fort potentiel (santé, industrie pharmaceutique, agroalimentaire, etc.) et sortie du marché Horeca (hôtels, restaurants, cafés), développement de l'outil logistique, montée en puissance du « made in France », etc. Le groupe lyonnais, qui a enregistré une hausse de 30 % de son chiffre d'affaires (221 M€, dont 18 M€ en Italie), a pour objectif de pérenniser cette croissance en 2021 et même d'installer une progression régulière de 4 % à 5 %. « Nous souhaitons porter le CA du groupe entre 400 M€ et 500 M€ avant 2030, ce qui devrait nous placer à la première place sur le marché français de l'hygiène. À cette croissance organique, viendront s'ajouter entre 100 M€ et 200 M€ d'acquisitions en France et dans les pays limitrophes », projette François Thuilleur, le PDG de Paredes qui est train d'étudier le rachat d'un distributeur suisse.

### **1 M€ pour le nouveau site internet**

Le développement de l'ETI lyonnaise passera dans les mois qui viennent par de nouveaux investissements (3 M€) dans l'outil de production, et notamment dans la mise en place d'une nouvelle ligne de production de ouate (2,6 M€) qui permettra à l'entreprise de doubler ses capacités industrielles passant de 10 000 à 20 000 tonnes, avec des produits 100 % Ecolabel. Le groupe a également investi 1 M€ dans un **tout nouveau site** d'e-commerce qui lui permettra de capter 25 % de l'ensemble des commandes dès 2022, et 50 % un an plus tard. « Nous réaliserons plus de 100 M€ de chiffre d'affaires au niveau de ce canal, ce qui fera de nous le n° 1 de l'e-commerce B to B de produits d'hygiène. Cet enjeu de digitalisation est très important dans notre secteur d'activité, c'est pour cette raison que nous aurons recruté au moins 20 nouveaux

collaborateurs d'ici fin 2021, dont une grande partie d'entre eux accompagneront ces évolutions numériques », conclut François Thuilleur qui se félicite également de la mise en place du plan d'intéressement des collaborateurs négocié dans le cadre du plan « Défi 2022 ».

**A lire également :**

- **Paredes lance son nouveau site e-commerce**
- **Une certification Ecovadius Or pour Paredes**
- **Paredes remporte le marché des stations Total**

# 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 m<sup>2</sup> 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



**Tout Lyon**

N° 5468 SAMEDI 29 MAI 2021 2,40 €

**ÉLECTIONS RÉGIONALES**  
Candidats, projets, visions

**QUI VA GAGNER ?**

Abonnez-vous  
J'achète au numéro

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. ■

# 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 Alipro 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



PAYS :France  
SURFACE :56 %  
PERIODICITE :Quotidien



► 10 juin 2021 - Edition Fil Eco

Afp le 10 juin 21 à 06 00.



# 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 m<sup>2</sup> 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](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. ■



# 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 m<sup>2</sup> 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. ■



## "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<sup>e</sup> 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



## 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](http://www.paredes.fr)

En savoir plus sur Parole de marque

PAREDES

En savoir plus



## 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 misons 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.



# 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.*

**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 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**

■



# 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 des partenaires : 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



## 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



# 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>*



## 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**



11:46

**Lyon Business: l'émission du 15 juin avec Aymeric Désert, Président-fondateur de City Surf Park**



11:38

**Lyon Business: l'émission du 8 juin avec Béatrice Vessiller, vice-présidente à la Métropole de Lyon**



11:26

**Lyon Business: l'émission du 1er juin avec Lucas Gehbart, PDG de Mobee Travel**



1:11

**Lyon Business: l'émission du 1er juin avec Lucas Gehbart, PDG de Mobee Travel**



11:59

**Lyon Business: l'émission du 25 mai avec Yvan Patet, président fondateur du groupe em2c**



12:08

**Lyon Business: l'émission du 18 mai avec Camille Augey, adjointe à la ville de Lyon en charge de l'économie, de l'emploi et du commerce**



0:42

**La ville de Lyon va voter l'adhésion à la Gonet, monnaie locale lyonnaise**



1:37

**Camille Augey, adjointe au maire de Lyon, veut "inciter à la consommation locale"**



1:20

**Réouverture des terrasses: pour Camille Augey, adjointe au maire de Lyon, "il faut être conscient que tout le monde ne rouvrira pas"**



12:05

**Lyon Business: l'émission du 11 mai 2021**



11:10

**Lyon Business du 04/05 avec Julien Lahaie, directeur de la mission "Lyon Vallée de la chimie"**

12:48

**Lyon Business du 27/04 avec Dominique Giraudier, directeur général de l'Institut Paul Bocuse**



**GRANDIR**

# Paredes triple ses capacités de production

Connu comme distributeur de produits d'hygiène et de protection pour les professionnels, Paredes est aussi un fabricant. Son usine de Genas transforme de la ouate en rouleaux d'essuie-main ou de papier hygiénique. Face à l'augmentation de ventes, la société a investi 3 millions d'euros pour tripler sa capacité.

**C**e n'est pas une production anecdotique. Les ventes d'essuie-main ou de papier hygiénique fabriqués chez Paredes représentent 15% de son chiffre d'affaires qui a atteint l'an dernier un niveau historique à 221 millions d'euros. D'énormes bobines d'une tonne en provenance de France, d'Italie ou d'Espagne, sont réceptionnées à l'usine. « *Nous travaillons à 80% avec de la ouate issue de papier recyclé* », commente Jean-François Cammarata, directeur de l'usine. Les bobines sont introduites dans des machines qui vont dérouler la ouate soit pour la presser mécaniquement, soit pour réaliser une opération de gaufrage-collage. Dans ce cas, les deux plis d'origine sont séparés. Une colle alimentaire est insérée entre les deux, ce qui fait rentrer une couche d'air débouchant sur une texture plus douce. Le produit est ensuite débité à la forme requise et conditionné. « *C'est une production qui est restée en France car ce sont des chaînes très automatisées et des produits très volumineux et très lourds qui coûtent peu chers et qu'il n'est donc pas intéressant de délocaliser* », commente François Thuilleur, Pdg de Paredes. « *De nombreux donneurs d'ordres, publics ou privés, souhaitent par ailleurs des produits made in France* », précise-t-il encore.

### Doublement des capacités

Jusqu'ici, Paredes possédait trois machines assurant une production de 10 000 tonnes par an. Au début de la crise sanitaire, il a fallu passer en 3x8, 7 jours sur 7 et doubler la production pendant quelques semaines. La pression est ensuite retombée mais, dans le même temps, l'entreprise remportait de nombreux contrats et appels d'offre (Total, Ramsay, Union des Hôpitaux pour les Achats, des mairies, des entreprises de propreté, des sociétés agroalimentaires et pharmaceutiques...). Pour assurer ces nouveaux engagements et se donner des marges capacitaires, Paredes a investi. Deux machines ont été upgradées (pour 400 000 euros) afin d'optimiser le conditionnement. Mais surtout, la troisième machine a été remplacée (elle sera revendue) par un équipement tout neuf et ultraperformant, pour un investissement de 2,6 millions d'euros. « *Il n'y a pas plus cher, pas mieux, pas plus durable* », se félicite François Thuilleur.



*Paredes réceptionnent vingt à trente bobines mètres par jour. Chacune pèse une tonne. Après contrôle qualité, elles sont insérées dans les machines.*

Cette nouvelle machine peut produire à elle seule autant que ce que les trois autres réunies pouvaient fabriquer jusqu'à maintenant. Elle fait passer la capacité de l'usine à 30 000 tonnes annuelles. Mieux, elle va permettre de fabriquer de nouveaux produits, en l'occurrence des draps d'examen. Et cela en dit long car « *il faut une très forte productivité pour être rentable sur ce produit* », se félicite le Pdg qui indique que ces draps étaient fabriqués jusqu'à maintenant dans la deuxième usine de Paredes située en Italie, où les charges sociales sont moindres.

Ces nouvelles performances s'accompagnent de recrutements. « *Nous étions 20 dans l'usine il y a un an, nous sommes maintenant 25 et seront 27 d'ici fin 2021* », détaille Jean-François Cammarata. Ces embauches concernent le suivi des machines mais également la R&D puisque Paredes conçoit aussi ses propres distributeurs de papier.

 **Alban Razia**

## **PAREDES**

### *Paredis Twist : du neuf dans le dévidage central !*



Le tout dernier distributeur de papier toilette à dévidage central Paredis Twist vient d'être lancé sur le marché par Paredes qui a souhaité conserver le style de sa gamme historique Style tout en lui offrant une technicité ingénieuse et un design moderne. Le dévidoir central permet au consommable d'être totalement protégé par le distributeur, l'utilisateur ne touchant que la ou les feuilles dont il a besoin, évitant ainsi tout risque de contamination ou de proliférations bactériennes entre usagers. La fenêtre centrale recouvrant le dévidoir permet de visualiser immédiatement le niveau de consommation. Avec plus de 420 passages possibles (soit trois formats en moyenne par usager) régulés par le système distribuant et découpant une feuille à la fois pour une utilisation au plus juste des besoins, Paredis Twist assure une plus grande autonomie et réduit le temps de maintenance jusqu'à 10 %.

[www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)



## 2 questions à...

François Thuilleur,

**PDG DU GROUPE PAREDES**

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

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 nous nous concentrons 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.

### **GROUPE PAREDES EN BREF**

- > Fondé en 1942, le groupe est un leader du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle en France et en Italie.
- > 221 millions d'euros de CA et 25 000 clients.
- > 650 salariés.
- > Neuf sites régionaux et le Hub Paredes de Saint-Quentin Fallavier (38).

**INDÉPENDANTS**

## Paredes : le numéro 2 affiche ses ambitions

**Fort de ses bons résultats matérialisés par un chiffre d'affaires record, le distributeur spécialisé dans l'hygiène et les ÉPI compte bien venir perturber la hiérarchie...**

«**D**epuis 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, 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. ■





# Vidéo [BFM/Le JDE] François Thuilleur : "Paredes est une vieille entreprise qui essaye d'être moderne"

**François Thuilleur, PDG de l'ETI familiale Paredes, distributeur de produits d'hygiène pour les professionnels basé dans le Rhône, répond aux questions**

de Jérôme Jarny (BFM Lyon) et d'Audrey Henrion (Le Journal des Entreprises Auvergne-Rhône-Alpes) dans l'émission "Lyon Business" du 29 juin 2021.

Paredes a clôturé 2020 avec un chiffre d'affaires de 220 millions d'euros, en croissance de 30 %. Après cette année record, l'entreprise de distribution de produits d'hygiène pour les professionnels a fait le choix de redistribuer un tiers de bénéfices aux 650 salariés et de leur ouvrir 5 % du capital.

"On ne savait pas que l'année serait exceptionnelle, confie François Thuilleur, PDG depuis 2017 de cette entreprise créée en 1942 à Villeurbanne (Rhône) par Simon Paredes, située à Genas désormais. Il y a deux ans, avec les syndicats, nous avons signé un accord de participation pour répartir un tiers des bénéfices pour les actionnaires sous forme de dividendes, un tiers pour les fonds propres de la société afin d'innover et d'investir et un tiers d'intéressement pour les salariés, soit 4 247 euros par collaborateur. " Cette prime vient d'être versée, "de l'ouvrier jusqu'au directeur, tout le monde en France a la même prime qui vient récompenser une mobilisation exceptionnelle!", s'enthousiasme-t-il.

"Paredes est une vieille entreprise qui essaye d'être très moderne", souligne François Thuilleur. Raison pour laquelle le groupe donne aussi la possibilité aux salariés de réinvestir une partie de cette prime d'intéressement dans le capital de la société, une opportunité en somme d'acheter une partie de leur outil de travail à hauteur de 5 %.

Compenser le ralentissement du marché

La direction du groupe souhaite à travers cette action aligner toutes les parties prenantes : actionnaires, direction et salariés. "Nous sommes tous dans le même bateau et on avance tous dans le même sens".

Pour poursuivre sur ce mouvement de croissance, le groupe compte "gagner des parts de marché en industrie, en collectivités publiques, dans les mairies, les entreprises de propreté. Nous allons tenter de compenser ainsi le ralentissement du marché".

François Thuilleur P. D. G du groupe Paredes basé à Genas, qui a réalisé une année 2020

"exceptionnelle" à 220 millions d'euros de chiffre d'affaires. — Photo : Capture d'écran BFM Lyon. ■

# Vidéo [BFM/Le JDE] François Thuilleur : "Paredes est une vieille entreprise qui essaye d'être moderne"

## La rédaction

François Thuilleur, PDG de l'ETI familiale Paredes, distributeur de produits d'hygiène pour les professionnels basé dans le Rhône, répond aux questions de Jérôme Jarny (BFM Lyon) et d'Audrey Henrion (*Le Journal des Entreprises* Auvergne-Rhône-Alpes) dans l'émission "Lyon Business" du 29 juin 2021.



*François Thuilleur P. D. G du groupe Paredes basé à Genas, qui a réalisé une année 2020 "exceptionnelle" à 220 millions d'euros de chiffre d'affaires.*

BFM Lyon

Paredes a clôturé 2020 avec un chiffre d'affaires de 220 millions d'euros, en croissance de 30 %. Après cette année record, l'entreprise

de distribution de produits d'hygiène pour les professionnels a fait le choix de redistribuer un tiers des bénéfices aux 650 salariés et de leur ouvrir 5 % du capital.

"On ne savait pas que l'année serait exceptionnelle, confie François Thuilleur, PDG depuis 2017 de cette entreprise créée en 1942 à Villeurbanne (Rhône) par Simon Paredes, située à Genas désormais. Il y a deux ans, avec les syndicats, nous avons signé un accord de participation pour répartir un tiers des bénéfices pour les actionnaires sous forme de dividendes, un tiers pour les fonds propres de la société afin d'innover et d'investir et un tiers d'intéressement pour les salariés, soit 4 247 euros par collaborateur. " Cette prime vient d'être versée, "de l'ouvrier jusqu'au directeur, tout le monde en France a la même prime qui vient récompenser une mobilisation exceptionnelle !", s'enthousiasme-t-il.

"Paredes est une vieille entreprise qui essaye d'être très moderne", souligne François Thuilleur. Raison pour laquelle le groupe donne aussi

la possibilité aux salariés de réinvestir une partie de cette prime d'intéressement dans le capital de la société, une opportunité en somme d'acheter une partie de leur outil de travail à hauteur de 5 %.

## Compenser le ralentissement du marché

La direction du groupe souhaite à travers cette action aligner toutes les parties prenantes : actionnaires, direction et salariés. "Nous sommes tous dans le même bateau et on avance tous dans le même sens". Pour poursuivre sur ce mouvement de croissance, le groupe compte "gagner des parts de marché en industrie, en collectivités publiques, dans les mairies, les entreprises de propreté. Nous allons tenter de compenser ainsi le ralentissement du marché". ■



# Comment Paredes veut s'imposer comme numéro un français de l'hygiène professionnelle

**Le distributeur de produits d'hygiène pour les professionnels Paredes vient d'inaugurer sa nouvelle usine à Genas, dans le Rhône.**

En forte croissance à la faveur de la crise du Covid, l'ETI familiale part en chasse de nouvelles acquisitions tout en cultivant ses valeurs, comme le partage des profits avec ses salariés. L'année 2020 a décidément été celle de tous les records pour Paredes, cette entreprise familiale créée en 1942 par Simon Paredes, un jeune chiffonnier arrivé d'Espagne au lendemain de la Grande Guerre. L'ETI de Genas (Rhône) de 650 collaborateurs, spécialiste de la production et distribution de produits d'hygiène pour les professionnels, a écoulé au total 55 millions de masques et 550 millions de gants l'an dernier.

Au plus fort de la crise, entre mars et mai 2020, l'équipe s'est mise en trois-huit, week-end compris. Le site est passé de 59 000 colis livrés par mois en 2019 à 120 000 colis par mois durant le printemps 2020. "Le directeur devait demander aux techniciens et ouvriers de prendre leurs jours de récupération, tandis que des opérateurs prenaient les commandes jusqu'à parfois 20 heures le soir", se remémore le PDG François Thuilleur. Une "année folle", selon le dirigeant, qui s'est achevée avec un investissement de 3 millions d'euros dans Paredes Fab, l'usine de transformation de la ouate tout juste inaugurée et qui livre les hôpitaux en essuie-main et en papier toilette (lire ci-contre).

D'excellentes relations fournisseurs

Paredes réalise 15 % de son chiffre d'affaires avec sa production "maison" et 85 % via le négoce. C'est un point fort de l'ETI, qui s'attache à entretenir d'excellentes relations avec ses fournisseurs. L'entreprise Kolmi, fabricant de masques respiratoires basée près d'Angers, a livré sans faiblir son client lyonnais. Paredes disposait surtout d'un stock conséquent, preuve que parfois, il faut aussi un peu de chance en affaires. "Un an avant la crise du Covid, nous avons constitué un énorme stock central de 20 000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Au début de la crise, nous avons 16 millions d'euros de stock : masques, gants, charlottes, blouses... tous les produits dont on a eu besoin pour servir nos hôpitaux à travers la coopérative d'acheteurs hospitaliers, UniHA", décrit François Thuilleur.

Depuis, cette vision demeure. Dans les 100 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts que Paredes possède en France, le stock est aujourd'hui monté à 50 millions d'euros de stock en produits d'hygiène. Le PDG, diplômé d'Arts et Métiers Paris Tech spécialisé en organisation et gestion de production passé par Rexel, le leader mondial de la distribution de produits et services électriques, a un objectif : zéro rupture de stock. "Mais il a fallu réassortir car ce stock s'est tari rapidement. Même si nous travaillons en confiance avec nos fournisseurs asiatiques, y compris parce qu'une de nos acheteuses parle le mandarin, c'est parfois compliqué de commercer avec l'Asie, justifie-t-il. Nous rencontrons parfois des problèmes de transitaires, comme récemment avec le canal de Suez resté bloqué par un porte-conteneur. "

Croissance prévue pour 2021

Fort de cette capacité à répondre à la demande, Paredes a clôturé l'année 2020 avec un chiffre



d'affaires de 220 millions d'euros, en croissance de 30 %. "Nous avons gagné quelques nouveaux prospects, ce qui nous permet de maintenir une tendance haussière à +2 % sur 2021", souligne François Thuilleur, qui revendique "25 000 clients, de la charcuterie Sabilia à Lyon à la coopérative d'acheteurs hospitaliers UniHA, qui représente à elle seule 16 millions d'euros de chiffre d'affaires." Parmi ses nouveaux clients, Paredes a conservé les boissons Perrier, nouveau prospect arrivé à la faveur de la crise qui commande désormais 19 références.

Un spécialiste du conseil en santé

À la différence de certains de ses concurrents, Paredes s'est concentré sur le marché de la santé, "là où l'hygiène dicte tout, pointe le dirigeant, délaissant la filière cafés-hôtels-restaurants. Chez nos clients Boiron ou Sanofi, si la livraison de nos produits s'interrompt, le circuit industriel s'arrête." Cette dépendance induit chez les clients une plus grande fidélité et des contrats plus longs, comme ceux d'UniHA conclus pour sept ans. "Nous faisons aussi un effort sur la marge car nous sommes gagnants sur la durée", livre le PDG.

En plus de fournir les consommables et d'offrir les objets qui les distribuent, Paredes poursuit une idée déployée avant l'arrivée de François Thuilleur dans l'ETI : la vente de conseils et formations autour de l'hygiène, des normes et des bonnes pratiques. Mais aussi des audits dans des grands groupes ou Ehpad. Cette offre "conseil" repose sur une force technico-commerciale de 165 collaborateurs déployés en France. Une valeur ajoutée qui pèse dans l'image, mais aussi la rentabilité de l'entreprise.

À l'affût d'acquisitions

À la faveur de la crise, le plan stratégique "Défi 2022" établi par l'actionnaire majoritaire Simon Paredes (petit-fils du fondateur dont il porte le prénom) s'achève avec 10 millions d'euros de plus que prévu. Le groupe de Genas vise maintenant la première place sur les marchés de l'hygiène, la raflant au groupe nantais PLG (1 100 salariés, chiffre d'affaires non communiqué) et à Orapi, basé à Saint-Vulbas (Ain), comptant 1 000 salariés pour 267 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020.

Pour doubler le chiffre d'affaires d'ici la fin de la décennie (500 à 600 millions d'euros visés), François Thuilleur a mandaté plusieurs cabinets dont Oaklins France pour partir en chasse. "Le marché évalué à 3, 5 milliards d'euros en France se porte bien, les fonds d'investissement s'y intéressent, il va se consolider. Avec 7 % de part de marché et la plus grosse croissance du moment, nous souhaitons être du côté des prédateurs plutôt que du côté des proies. Nous sommes donc ouvert à des acquisitions", confie le PDG.

Ouverture du capital aux salariés

Fervent défenseur de l'entreprise qu'il baptise "co", comme "collaborative, commune, collective et de confiance", le deuxième actionnaire du groupe a décidé d'ouvrir 5 % du capital aux 650 salariés. Une opportunité qui s'ajoute à la prime d'intéressement de 4 247 euros versée à tous les collaborateurs.

"Nous appliquons la règle des trois tiers : un tiers de bénéfices pour les collaborateurs sous la forme de prime d'intéressement, un tiers aux actionnaires sous la forme de dividendes et un tiers pour les fonds propres de la société", décrit François Thuilleur.

Avec une conjoncture au beau fixe pour son activité, l'importateur reste vigilant et suit de près à la fois la flambée du prix de certaines matières premières mais surtout le transit de conteneurs en provenance d'Asie. De 1 500 dollars avant crise, le prix s'envole jusqu'à 10 000 dollars faute de conteneurs disponibles, ce qui affecte presque tous les prix. Comme, dernièrement, ceux des poubelles ou des sacs-poubelles à base de plastique. "Nous essayons de répercuter ces hausses conséquentes à nos clients mais avec pédagogie. Comme ce phénomène est mondial, nos interlocuteurs sont déjà très informés et ouverts à la négociation".

Pour poursuivre votre lecture, abonnez-vous.

Je m'abonne



[https://www.lejournaldesentreprises.com/sites/lejournaldesentreprises.com/files/styles/twitter\\_card/public/2021-08/LETI-lyonnaise-Paredes-dirige-parFranois-T-1877058.jpeg?h=9196c691&itok=k\\_sD6GTX](https://www.lejournaldesentreprises.com/sites/lejournaldesentreprises.com/files/styles/twitter_card/public/2021-08/LETI-lyonnaise-Paredes-dirige-parFranois-T-1877058.jpeg?h=9196c691&itok=k_sD6GTX)

L'ETI lyonnaise Paredes, dirigée par François Thuilleur, a investi 3 millions d'euros pour doubler sa capacité de production, passée de 300 à 600 mètres de ouate transformée par minute. — Photo : Audrey Henrion  
L'ETI lyonnaise Paredes, dirigée par François Thuilleur, a investi 3 millions d'euros pour doubler sa capacité de production, passée de 300 à 600 mètres de ouate transformée par minute. — Photo : Audrey Henrion



[https://www.lejournaldesentreprises.com/sites/lejournaldesentreprises.com/files/styles/landscape\\_web/public/2021-08/LETI-lyonnaise-Paredes-dirige-parFranois-T-1877058.jpeg?h=7133e4f8&itok=yUY355Jq](https://www.lejournaldesentreprises.com/sites/lejournaldesentreprises.com/files/styles/landscape_web/public/2021-08/LETI-lyonnaise-Paredes-dirige-parFranois-T-1877058.jpeg?h=7133e4f8&itok=yUY355Jq)

■

# Comment Paredes veut s'imposer comme numéro un français de l'hygiène professionnelle

Audrey Henrion



*L'ETI lyonnaise Paredes, dirigée par François Thuilleur, a investi 3 millions d'euros pour doubler sa capacité de production, passée de 300 à 600 mètres de ouate transformée par minute. - Photo : Audrey Henrion*

Le distributeur de produits d'hygiène pour les professionnels Paredes vient d'inaugurer sa nouvelle usine à Genas, dans le Rhône. En forte croissance à la faveur de la crise du Covid, l'ETI familiale part en chasse de nouvelles acquisitions tout en cultivant ses valeurs, comme le partage des profits avec ses salariés. L'année 2020 a décidément été celle de tous les records pour Paredes, cette entreprise familiale créée en 1942 par Simon Paredes, un jeune chiffonnier arrivé d'Espagne au lendemain de la Grande Guerre. L'ETI de Genas (Rhône) de 650 collaborateurs, spécialiste de la production et distribution de produits d'hygiène pour les professionnels, a écoulé au total 55 millions de masques et 550 millions de gants l'an dernier. Au plus fort de la crise, entre mars

et mai 2020, l'équipe s'est mise en trois-huit, week-end compris. Le site est passé de 59 000 colis livrés par mois en 2019 à 120 000 colis par mois durant le printemps 2020. "Le directeur devait demander aux techniciens et ouvriers de prendre leurs jours de récupération, tandis que des opérateurs prenaient les commandes jusqu'à parfois 20 heures le soir", se remémore le PDG François Thuilleur. Une "année folle", selon le dirigeant, qui s'est achevée avec un investissement de 3 millions d'euros dans Paredes Fab, l'usine de transformation de la ouate tout juste inaugurée et qui livre les hôpitaux en essuie-main et en papier toilette (lire ci-contre).

## D'excellentes relations fournisseurs

Paredes réalise 15 % de son chiffre d'affaires avec sa production "maison" et 85 % via le négoce. C'est un point fort de l'ETI, qui s'attache à entretenir d'excellentes relations avec ses fournisseurs. L'entreprise Kolmi, fabricant de masques respiratoires basée près d'Angers, a livré sans faiblir son client lyonnais. Paredes disposait surtout d'un stock conséquent, preuve que parfois, il faut aussi un peu de chance en affaires. "Un an avant la crise du Covid, nous avons constitué un énorme stock central de 20 000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Au début de la crise, nous avions 16

millions d'euros de stock : masques, gants, charlottes, blouses... tous les produits dont on a eu besoin pour servir nos hôpitaux à travers la coopérative d'acheteurs hospitaliers, UniHA", décrit François Thuilleur. Depuis, cette vision demeure. Dans les 100 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts que Paredes possède en France, le stock est aujourd'hui monté à 50 millions d'euros de stock en produits d'hygiène. Le PDG, diplômé d'Arts et Métiers Paris Tech spécialisé en organisation et gestion de production passé par Rexel, le leader mondial de la distribution de produits et services électriques, a un objectif : zéro rupture de stock. "Mais il a fallu réassortir car ce stock s'est tari rapidement. Même si nous travaillons en confiance avec nos fournisseurs asiatiques, y compris parce qu'une de nos acheteuses parle le mandarin, c'est parfois compliqué de commercer avec l'Asie, justifie-t-il. Nous rencontrons parfois des problèmes de transitaires, comme récemment avec le canal de Suez resté bloqué par un porteconteneur."

## Croissance prévue pour 2021

Fort de cette capacité à répondre à la demande, Paredes a clôturé l'année 2020 avec un chiffre d'affaires de 220 millions d'euros, en croissance de 30 %. "Nous avons gagné quelques nouveaux prospects, ce qui nous permet de maintenir une tendance haussière à +2 % sur

2021", souligne François Thuilleur, qui revendique "25 000 clients, de la charcuterie Sabilia à Lyon à la coopérative d'acheteurs hospitaliers UniHA, qui représente à elle seule 16 millions d'euros de chiffre d'affaires." Parmi ses nouveaux clients, Paredes a conservé les boissons Perrier, nouveau prospect arrivé à la faveur de la crise qui commande désormais 19 références.

### **Un spécialiste du conseil en santé**

À la différence de certains de ses concurrents, Paredes s'est concentré sur le marché de la santé, "là où l'hygiène dicte tout, pointe le dirigeant, délaissant la filière cafés-hôtels-restaurants. Chez nos clients Boiron ou Sanofi, si la livraison de nos produits s'interrompt, le circuit industriel s'arrête." Cette dépendance induit chez les clients une plus grande fidélité et des contrats plus longs, comme ceux d'UniHA conclus pour sept ans. "Nous faisons aussi un effort sur la marge car nous sommes gagnants sur la durée", livre le PDG. En plus de fournir les consommables et d'offrir les objets qui les distribuent, Paredes poursuit une idée déployée avant l'arrivée de François Thuilleur dans l'ETI : la vente de conseils et formations autour de l'hygiène, des normes et des bonnes pratiques. Mais aussi des audits dans des grands groupes ou Ehpad. Cette offre "conseil" repose sur une force technico-commerciale de 165 collaborateurs déployés en France. Une valeur ajoutée qui pèse dans l'image, mais aussi la

rentabilité de l'entreprise.

### **À l'affût d'acquisitions**

À la faveur de la crise, le plan stratégique "Défi 2022" établi par l'actionnaire majoritaire Simon Paredes (petit-fils du fondateur dont il porte le prénom) s'achève avec 10 millions d'euros de plus que prévu. Le groupe de Genas vise maintenant la première place sur les marchés de l'hygiène, la raflant au groupe nantais PLG (1 100 salariés, chiffre d'affaires non communiqué) et à Orapi, basé à Saint-Vulbas (Ain), comptant 1 000 salariés pour 267 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020.

Pour doubler le chiffre d'affaires d'ici la fin de la décennie (500 à 600 millions d'euros visés), François Thuilleur a mandaté plusieurs cabinets dont Oaklins France pour partir en chasse. "Le marché évalué à 3, 5 milliards d'euros en France se porte bien, les fonds d'investissement s'y intéressent, il va se consolider. Avec 7 % de part de marché et la plus grosse croissance du moment, nous souhaitons être du côté des prédateurs plutôt que du côté des proies. Nous sommes donc ouvert à des acquisitions", confie le PDG.

### **Ouverture du capital aux salariés**

Fervent défenseur de l'entreprise qu'il baptise "co", comme "collaborative, commune, collective et de confiance", le deuxième actionnaire du groupe a décidé d'ouvrir 5 % du capital aux 650 salariés. Une opportunité qui s'ajoute à la prime d'intéressement de 4 247

euros versée à tous les collaborateurs. "Nous appliquons la règle des trois tiers : un tiers de bénéficiaires pour les collaborateurs sous la forme de prime d'intéressement, un tiers aux actionnaires sous la forme de dividendes et un tiers pour les fonds propres de la société", décrit François Thuilleur.

Avec une conjoncture au beau fixe pour son activité, l'importateur reste vigilant et suit de près à la fois la flambée du prix de certaines matières premières mais surtout le transit de conteneurs en provenance d'Asie. De 1 500 dollars avant crise, le prix s'envole jusqu'à 10 000 dollars faute de conteneurs disponibles, ce qui affecte presque tous les prix. Comme, dernièrement, ceux des poubelles ou des sacs-poubelles à base de plastique. "Nous essayons de répercuter ces hausses conséquentes à nos clients mais avec pédagogie. Comme ce phénomène est mondial, nos interlocuteurs sont déjà très informés et ouverts à la négociation". ■



## NETTOYER ET LUTTER CONTRE LES DÉCHETS

Re-belle, lancée par Greenspeed, est une lavette microfibre composée de matériaux 100 % recyclés et est 100 % recyclable. 30 000 de ces lavettes permettent d'éviter une quantité de CO<sub>2</sub> équivalente à celle émise par un tour de la terre en voiture. Re-belle suit un cycle circulaire, ce qui permet de réduire au maximum les déchets après de multiples utilisations (les déchets devenant des matières premières). Elle nettoie efficacement les surfaces, avec une quantité minimale d'eau.

La lavette possède un pouvoir nettoyant élevé et une grande capacité d'absorption. Elle n'est pas pourvue du bord vert reconnaissable de Greenspeed, mais bien d'un bord blanc. Grâce aux couleurs claires, les colorants restent moins visibles et la matière recyclée peut être utilisée plus efficacement pour une deuxième vie. Dans cette démarche d'économie circulaire, Greenspeed va un peu plus loin : la lavette est fabriquée à partir de PET recyclé, provenant par exemple de bouteilles.

## DÉSINFECTER LES SURFACES ALIMENTAIRES

Le Dyacil Maxi, produit de l'entreprise française Hygiène & Nature, est un détergent destiné à l'entretien des sols et surfaces des cuisines collectives, restaurants, chambres froides et dans l'industrie agroalimentaire. Il est également utilisé dans le secteur tertiaire. Il a été lancé en 2020 en prêt à l'emploi ou en concentré, en standard ou certifié Ecocert. Dégraissant et désinfectant, il bénéficie de la norme EN 14 476. Dans sa version Ecocert, il utilise l'acide lactique comme principe actif et se compose de 98,4 % d'ingrédients d'origine végétale ou minérale. Bactéricide, levuricide, fongicide et virucide, il détruit de nombreux germes et prévient le risque de contamination. Il est adapté au contact alimentaire.



## FACILITER LE NETTOYAGE À L'EAU PURE

Pour le nettoyage à l'eau pure, le système de perches avec alimentation d'eau nLite de Unger bénéficie d'un fonctionnement fiable et d'une facilité de manipulation. En carbone de haute qualité ultraléger, les perches télescopiques avec alimentation d'eau disposent d'une forme innovante - avec le système PrecisionGrip pour un contrôle total -, de bagues de serrage Smart Lock et d'une gestion intégrée des tuyaux.

Les brosses sont équipées de la technologie Power Bristle avec des performances de nettoyage élevées. Elles sont pourvues d'une rampe de rinçage, de la fonction pivotante SwivelLock et de pare-chocs Soft Touch. Le système angulaire nLITE permet un accès facile aux endroits difficiles à atteindre. L'angle est librement ajustable et évite les rotations. Le changement et le réglage de la brosse sont simplifiés avec le dispositif FastLock.



## DISTRIBUER FEUILLE À FEUILLE

Paredis Twist de Paredes est un distributeur de papier toilette à dévidage central, destiné aux sanitaires en santé, collectivités, établissements scolaires et du tertiaire. Équipé d'une fenêtre de visualisation, qui permet de détecter le niveau de consommation et d'éviter tout risque de rupture, il est surtout très hygiénique et économique. En effet, il offre une distribution feuille par feuille pour l'utilisateur qui ne touche que la quantité dont il a besoin. De plus, une recharge fabriquée en France par Paredes Fab et certifiée ecolabel européen, garantit une autonomie de 420 passages et réduit ainsi le temps de maintenance.



## DÉGRAISSER AVEC DES ENZYMES

Blaisterzym est un nouveau désinfectant enzymatique pour surfaces alimentaires. Proposé par Eyrein Industrie, il dégraisse, désinfecte et nettoie en profondeur grâce à la présence d'enzymes et d'ammonium quaternaire. Adapté aux cuisines, restaurants, locaux de stockage, de préparation et de transformation, il élimine toutes souillures grasses présentes sur les sols, murs, plans de travail. Il permet une nette amélioration des matériels lavés. Il est bactéricide selon les normes EN 1276 et EN 13697, levuricide selon les normes EN 1650 et EN 13697 et virucide selon la norme EN14476 sur virus enveloppés et Coronavirus Humain HCoV-229E.



## ACCOMPAGNER LES FACILITY MANAGERS

Tork (groupe Essity) lance une solution globale pour aider les facility managers à répondre aux exigences accrues en matière d'hygiène et à démontrer que le bureau est un lieu sûr et propre. Tork Office Hygiene Package est une offre sur-mesure à composer à partir d'une sélection de produits, de services, d'outils et de supports pour différentes zones: la réception, les bureaux et les salles de réunion, les toilettes, les espaces de détente... L'approche sur-mesure permet d'optimiser à la fois les ressources et le temps, ce qui permet un nettoyage plus efficace et plus approfondi. Cette solution aide également les entreprises à atteindre leurs objectifs en matière de développement durable en veillant à ce que les achats soient conformes aux exigences environnementales.



Damien Monier, DRH du groupe Paredes, se félicite du succès de l'augmentation de capital auprès des salariés. 70 % des collaborateurs ont investi plus de 1,1 million d'euros. (DR)

## Distribution de produits d'hygiène

→ Le groupe Paredes qui affiche des résultats en progression au premier semestre 2021 a ouvert son capital aux 600 salariés. Ainsi, 70 % d'entre eux ont saisi cette opportunité au travers d'un FCPE mis en place en juillet dernier.

# Paredes consolide sa croissance record de 2020

**M**algré le reflux de la demande Covid et un contexte d'activité revenu à la normale, le groupe d'hygiène affiche un chiffre d'affaires de 110,3 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre 2021 : +2 % vs le 1<sup>er</sup> semestre 2020 et +26 % vs 1<sup>er</sup> semestre 2019. L'EBE (excédent brut d'exploitation) s'établit à 9 % sur le premier semestre et est en avance sur le plan de marche #DÉFI2022. « Ce résultat de haut niveau est en ligne avec l'objectif de l'entreprise de consolider en 2021 une très grande partie de la croissance record de 2020 (+30 % sur l'ensemble de l'année vs 2019) malgré la disparition de "l'effet Covid", avant de reprendre entre 2022 et 2030 un cycle continu de croissance organique soutenue de 4 % à 5 % par an », se félicite le groupe dans un communiqué qui confirme l'objectif de doubler la taille de Paredes et de placer l'entreprise à la première place du marché français de l'hygiène avec un CA de 400 à 500€ avant 2030.

### Succès de l'augmentation de capital auprès des salariés

Le groupe lyonnais qui réalise le partage des bénéfices selon la règle des trois tiers entre actionnaires, salariés et entreprise, a pu

ainsi distribuer à la fin du premier semestre 2021 près de deux millions de primes d'intéressement d'un montant unique de 4247 € à chaque collaborateur, quel que soit son niveau hiérarchique "de l'ouvrier au directeur".

Décidé à aller plus loin, le groupe a proposé en juillet à ses collaborateurs de devenir actionnaires de Paredes, via un fonds commun de placement entreprise (FCPE). Une opération qui s'est soldée par un succès puisque plus de deux salariés sur trois ont fait le choix de devenir actionnaires. Ainsi, 69 % des 600 salariés français du groupe ont décidé d'investir plus de 1,1 million d'euros de leur épargne pour devenir propriétaires d'une partie de leur entreprise. Cette souscription a dépassé tous les pronostics et toutes les statistiques du CIC – partenaire de l'opération – pour une première opération de ce type, signe de confiance des salariés dans l'avenir de leur entreprise.

« Ce taux de participation révèle que Paredes n'est décidément pas une entreprise comme les autres. Chaque collaborateur actionnaire montre sa fierté d'appartenance à l'entreprise et la confiance qu'il lui accorde. C'est une vraie chance que nous avons ! Nos collaboratrices et collaborateurs font vraiment notre différence et nous avons matérialisé à travers cette ouverture de capital tout l'ADN du groupe » s'enthousiasme Damien Monier, le DRH. ■



### PROPRETÉ URBAINE

#### 113 collectivités bénéficient du label ville « Éco-propre »

Le palmarès 2021 de l'AVPU a récompensé 43 villes qui se sont vu attribuer entre une et trois étoiles

Chaque année depuis 2016, l'Association des villes pour la propreté urbaine (AVPU) épingle de nouvelles étoiles à ses adhérents, et accueille de nouvelles collectivités, dans l'Hexagone, mais également en Belgique.

En 2021, 113 collectivités bénéficient du label ville « Éco-propre », soit une progression de 25 % par rapport à l'année 2020. Ce label récompense les collectivités qui engagent des plans d'action à moyen terme pour améliorer durablement la propreté de leurs espaces publics.

Cette année, six villes (Bayonne, Champigny-sur-Marne, Gravelines, Lorient, Nantes et Nîmes) obtiennent la 3<sup>e</sup> étoile, onze obtiennent la 2<sup>e</sup> étoile et 26 la 1<sup>re</sup>. Ces labels ont été remis lors des Rencontres nationales de l'AVPU qui se sont déroulées en visioconférence le 10 juin 2021. Par ailleurs, quatre villes (Metz, Nice, Niort et Saint-Brieuc) se sont engagées dans le processus d'obtention de la 5<sup>e</sup> étoile qui se déroule pendant un an. ■



### ENTREPRISE DE PROPRETÉ

#### Référence royale pour Ecoclean Services !

Depuis le mois de juillet 2021, le groupe Ecoclean Services est en charge du maintien en propreté des jardins du château de Versailles. Le joyau « à la française » créé par Le Nôtre nécessite, 7 jours/7, la présence d'une quinzaine d'agents qui interviennent dans les jardins et les cours extérieures.

Le groupe Ecoclean Services, basé à Buc (Yvelines), compte aujourd'hui neuf structures qui ont conservé leur indépendance et regroupent plus de 1500 salariés (30 M€ de CA) qui opèrent en Île-de-France mais également dans la région de Blois après le rachat de Serviclean. ■

# DU TISSU RECYCLÉ AU CHIFFON À USAGE UNIQUE

Simon Paredes, petit-fils du fondateur dont il porte le prénom, n'est pas peu fier de son aïeul. Septième enfant d'une famille espagnole très modeste, il se retrouve à la rue à l'âge de sept ans. Le jeune migrant arrive alors à Lyon et se met au service d'un notaire de Villeurbanne, qui lui prête un peu d'argent pour se lancer dans les affaires. Il sera chiffonnier. En 1942, il crée alors l'entreprise Paredes, laquelle fait vivre ses fils et filles après la Seconde Guerre mondiale, et même son petit-fils Simon qui arrive en 1969 comme premier commercial. « Dans les années 70-80, nous avons doublé les ventes tous les quatre ans », se souvient Simon Paredes, qui reste actionnaire

majoritaire de l'ETI. L'entreprise connaît un sérieux trou d'air dans les années quatre-vingt-dix. Aux commandes, l'homme lance en 2015 le plan Défi 2022 et recrute en 2017 François Thuilleur. « Ma feuille de route à son endroit était simple : développer l'entreprise pour préserver les emplois, battre la concurrence et faire participer le personnel à l'entreprise », décrit Simon Paredes. Aujourd'hui, alors que Paredes est passé du recyclage de tissus à l'usage unique de « chiffons », l'héritier du fondateur se déclare satisfait, « au-delà de (ses) espérances ».



*La ouate est le produit le plus vendu par Paredes.*

RHÔNE DISTRIBUTION

# PAREDES SE VOIT EN LEADER DE L'HYGIÈNE PROFESSIONNELLE

Audrey Henrion



*François Thuilleur, PDG, et une partie des 24 salariés de Paredes Fab devant les bobines de ouate recyclée, prête à être transformées.*

Le distributeur de produits d'hygiène pour les professionnels Paredes vient d'inaugurer sa nouvelle usine à Genas, dans le Rhône. En forte croissance à la faveur de la crise du Covid, l'ETI familiale part en chasse de nouvelles acquisitions tout en cultivant ses valeurs, comme le partage des profits avec ses salariés. année 2020 a décidément été celle de tous les records pour Paredes, cette entreprise familiale créée en 1942 par Simon Paredes, un jeune chiffonnier arrivé d'Espagne au lendemain de la Grande Guerre (lire par ailleurs). L'ETI de Genas (Rhône) de 650 collaborateurs, spécialiste de la production et distribution de produits d'hygiène pour les professionnels, a écoulé au total 55 millions de masques et 550 millions de gants l'an dernier. Au plus fort de la crise, entre mars et mai 2020, l'équipe s'est mise en trois-huit, week-end compris. Le site

est passé de 59 000 colis livrés par mois en 2019 à 120 000 colis par mois durant le printemps 2020. « Le directeur devait demander aux techniciens et ouvriers de prendre leurs jours de récupération, tandis que des opérateurs prenaient les commandes jusqu'à parfois 20 heures le soir », se remémore le PDG François Thuilleur. Une « année folle », selon le dirigeant, qui s'est achevée avec un investissement de 3 millions d'euros dans Paredes Fab, l'usine de transformation de la ouate tout juste inaugurée et qui livre les hôpitaux en essuie-main et en papier toilette. L'

## D'EXCELLENTE S RELATIONS FOURNISSEURS

Paredes réalise 15 % de son chiffre d'affaires avec sa production « maison » et 85 % via le négoce. C'est un point fort de l'ETI, qui s'attache à entretenir d'excellentes relations avec ses fournisseurs. L'entreprise Kolmi, fabricant de masques respiratoires basée près d'Angers dans le Maine-et-Loire, a livré sans faiblir son client lyonnais. Paredes disposait surtout d'un stock important, preuve que parfois, il faut aussi un peu de chance en affaires. « Un an avant la crise du Covid, nous avons constitué un énorme stock central de 20 000 m<sup>2</sup> à Saint-Quentin-Fallavier (Isère). Au début de la crise, nous avons 16 millions d'euros de stock : masques, gants, charlottes, blouses... tous les

produits dont on a eu besoin pour servir nos hôpitaux à travers la coopérative d'acheteurs hospitaliers, UniHA », décrit François Thuilleur, qui vient d'inaugurer Paredes Fab, une usine de transformation de la ouate qui double les capacités de production du site de Genas, passant de 10 000 tonnes à 20 000 tonnes par an à terme.

Car cette attention portée au stock demeure stratégique. Dans les 100 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts que Paredes possède en France, la réserve est aujourd'hui montée à 50 millions d'euros en produits d'hygiène. Le PDG, diplômé d'Arts et Métiers Paris Tech spécialisé en organisation et gestion de production passé par Rexel, le leader mondial de la distribution de produits et services électriques, a un objectif : zéro rupture de stock. « Mais il a fallu réassortir car ce stock s'est tari rapidement. Même si nous travaillons en confiance avec nos fournisseurs asiatiques, y compris parce qu'une de nos acheteuses parle le mandarin, c'est parfois compliqué de commercer avec l'Asie, justifie-t-il. Nous rencontrons parfois des problèmes de transitaires, comme récemment avec le canal de Suez resté bloqué par un porte-conteneur. »



« En mars 2020, le directeur devait obliger les techniciens et ouvriers à prendre leurs jours de récupération. » François Thuilleur, PDG de Paredes



« Ma feuille de route : développer l'entreprise, préserver les emplois, battre la concurrence et faire participer le personnel à l'entreprise. » Simon Paredes petit-fils du fondateur  
**CROISSANCE PRÉVUE POUR 2021**

Fort de cette capacité à répondre à la demande, Paredes a clôturé l'année 2020 avec un chiffre d'affaires de 220 millions d'euros, en croissance de 30 %. « Nous avons gagné quelques nouveaux prospects, ce qui nous permet de maintenir une tendance haussière à +2 % sur 2021 », souligne François Thuilleur, qui revendique « 25 000 clients, de la charcuterie Sabilia à Lyon à la coopérative d'acheteurs hospitaliers UniHA, qui représente à elle seule 16 millions d'euros de chiffre d'affaires. » Parmi ses nouveaux

clients, Paredes a conservé les boissons Perrier, nouveau prospect arrivé à la faveur de la crise qui commande désormais 19 références. **UN SPÉCIALISTE DU CONSEIL EN SANTÉ**  
À la différence de certains de ses concurrents, Paredes s'est concentré sur le marché de la santé, « là où l'hygiène dicte tout, pointe le dirigeant, délaissant la filière cafés-hôtels-restaurants. Chez nos clients Boiron ou Sanofi, si la livraison de nos produits s'interrompt, le circuit industriel s'arrête. » Cette dépendance induit chez les clients une plus grande fidélité et des contrats plus longs, comme ceux d'UniHA conclus pour sept ans. « Nous faisons aussi un effort sur la marge car nous sommes gagnants sur la durée », livre le PDG.

En plus de fournir les consommables et d'offrir les objets qui les distribuent, Paredes poursuit une idée déployée avant l'arrivée de François Thuilleur dans l'ETI : la vente de conseils et formations autour de l'hygiène, des normes et des bonnes pratiques. Mais aussi des audits dans des grands groupes ou Ehpad. Cette offre « conseil » repose sur une force technico-commerciale de 165 collaborateurs déployés en France. Une valeur ajoutée qui pèse dans l'image, mais aussi la rentabilité de l'entreprise.

#### À L'AFFÛT D'ACQUISITIONS

À la faveur de la crise, le plan stratégique « Défi 2022 » établi par l'actionnaire majoritaire Simon Paredes (petit-fils du fondateur dont il porte le prénom) s'achève avec 10 millions d'euros de plus que prévu. Le groupe de Genas vise maintenant la première place sur les marchés de l'hygiène, la raflant au groupe nantais PLG (1 100 salariés, chiffre d'affaires non communiqué) et à

Orapi, basé à Saint-Vulbas (Ain), comptant 1 000 salariés pour 267 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020.

Pour doubler le chiffre d'affaires d'ici la fin de la décennie (500 à 600 millions d'euros visés), François Thuilleur a mandaté plusieurs cabinets dont Oaklins France pour partir en chasse. « Le marché évalué à 3, 5 milliards d'euros en France se porte bien, les fonds d'investissement s'y intéressent, il va se consolider. Avec 7 % de part de marché et la plus grosse croissance du moment, nous souhaitons être du côté des prédateurs plutôt que du côté des proies. Nous sommes donc ouverts à des acquisitions », confie le PDG.



*Une fois la ouate façonnée et roulée, les nouveaux rouleaux destinés aux clients longueurs sont découpés par une scie, mis en colis puis palettisés pour l'expédition.*

#### FICHE ENTREPRISE

220 millions d'euros de chiffre d'affaires Le chiffre d'affaires en croissance de 30 % en 2020 a bénéficié de la crise sanitaire. En 2021, la tendance haussière se maintient à +2 %.  
5 % du capital est ouvert aux 650 salariés. Une opportunité qui s'ajoute à la prime d'intéressement de 4 247 euros versée à tous les collaborateurs.  
500 à 600 millions d'euros le chiffre d'affaires visé par Paredes d'ici la fin de la décennie. Le PDG a mandaté

plusieurs cabinets dont Oaklins France pour partir en chasse d'acquisitions.

### **OUVERTURE DU CAPITAL AUX SALARIÉS**

Fervent défenseur de l'entreprise qu'il baptise « co », comme « collaborative, commune, collective et de confiance », le deuxième actionnaire du groupe a décidé d'ouvrir 5 % du capital aux 650 salariés. Une opportunité qui s'ajoute à la prime d'intéressement de 4 247 euros versée à tous les collaborateurs., selon la règle des trois tiers : un tiers de bénéfices aux salariés en prime d'intéressement, un tiers aux actionnaires sous la forme

de dividendes et un tiers pour les fonds propres de la société. L'importateur reste vigilant et suit de près à la fois la flambée du prix de certaines matières premières mais surtout le transit de conteneurs en provenance d'Asie. « De 1 500 dollars avant crise, le prix s'envole jusqu'à 10 000 dollars faute de conteneurs disponibles, ce qui affecte presque tous les prix », alerte le dirigeant. ■



## **BIENS DE CONSOMMATION : hausse d'activité et augmentation de capital auprès des salariés pour le groupe Paredes**

Ecrit par Flash Infos sur 3 septembre 2021. Publié dans En Bref Région Rhone Alpes, Information Economique Rhone Alpes

Le GROUPE PAREDES / T : 04.72.47.47.47 (siège social à Genas/Rhône, CA 221 M€, 650 salariés), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a publié un chiffre d'affaires de 114 millions d'euros au 1er semestre 2021, en progression de 4 %. Paredes annonce aussi le succès de l'augmentation de capital auprès des salariés : 69 % des 600 salariés français du groupe ont décidé d'investir plus de 1,1 M€ de leur épargne pour devenir propriétaires d'une partie de leur entreprise.  
[www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)

**RHÔNE****L'ACTU****69 / BIENS DE CONSOMMATION : hausse d'activité et augmentation de capital auprès des salariés pour le groupe Paredes**

Le **GROUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège social à Genas/Rhône, CA 221 M€, 650 salariés), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, a publié un chiffre d'affaires de 114 millions d'euros au 1er semestre 2021, en progression de 4 %. Paredes annonce aussi le succès de l'augmentation de capital auprès des salariés : 69 % des 600 salariés français du groupe ont décidé d'investir plus de 1,1 M€ de leur épargne pour devenir propriétaires d'une partie de leur entreprise. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)



# François Thuilleur (Paredes) : Générer de la croissance qui profite à tous les salariés

*Alban Razia*

**Dès son arrivée en 2017 à la tête de Paredes à Genas, François Thuilleur a mis en place un plan de développement pour que le n°2 de l'hygiène en France retrouve une dynamique de croissance. Les résultats ne se sont pas fait attendre et ont permis de lancer une politique RSE déjà reconnue.**



*François Thuilleur, Pdg de Paredes.*

(10 %) et du secteur public (10 %). Et l'entreprise ne fait pas seulement dans le négoce puisque 20 % de son chiffre d'affaires (221 M€ en 2020) est produit dans ses usines de Genas et d'Italie. La production maison concerne l'essuie-main, le papier hygiénique et les draps d'examen. Paredes a récemment doublé sa

capacité à Genas en modernisant certaines machines et en installant une nouvelle chaîne de fabrication au terme d'un investissement de 3 M€.

À son arrivée en 2017, François Thuilleur, a entrepris de redynamiser une « *belle endormie* » en se concentrant sur certains marchés et en lançant des investissements en matière de logistique, de numérisation, de formation et de production. Certes, Paredes a connu une croissance historique avec la Covid mais son Pdg compte bien maintenir le niveau d'activité et même le faire progresser de 4 à 5 % par an pour atteindre 300 M€ chiffre d'affaires en 2030. Pour cela, il compte sur des croissances externes. Mais pas que : « *Nous avons ouvert un site d'e-commerce le 18 avril, commente François Thuilleur. Les ventes démarrent très fort et j'ambitionne de réaliser dès cette année un quart du chiffre d'affaires par ce canal ; et au moins 100 millions en 2022* ».

**Intéresser les salariés à la performance de l'entreprise**

La nouvelle dynamique de l'entreprise s'accompagne de la mise en place d'une politique RSE. La consommation d'eau par collaborateur a diminué de 55 %. La consommation électrique a été réduite de 35 %. 2021 est aussi la première année d'application de l'engagement de la direction de redistribuer un tiers des bénéfices. Ainsi, chaque salarié a-t-il reçu 4.247 € prime. « *Paredes a été élue pour la deuxième année EcoVadis d'or pour sa politique RSE* », se félicite François Thuilleur. *Cela nous place parmi les 5 % des entreprises les plus performantes de notre secteur en matière de RSE* ». Et ce n'est pas fini. L'entreprise va procéder à une augmentation de capital pour permettre à chaque salarié d'investir. ■



## François Thuilleur (Paredes) : Générer de la croissance qui profite à tous les salariés

Prix de l'Entrepreneur de l'Année AVEC EY François Thuilleur (Paredes) : Générer de la croissance qui profite à tous les salariés

Publié Le 07/09/2021 - 06:45



François Thuilleur, Pdg de Paredes.

Dès son arrivée en 2017 à la tête de Paredes à Genas, François Thuilleur a mis en place un plan de développement pour que le n°2 de l'hygiène en France retrouve une dynamique de croissance. Les résultats ne se sont pas fait attendre et ont permis de lancer une politique RSE déjà reconnue.

L'ETI lyonnaise, créée en 1942, propose 10 000 références à ses clients de la santé (50 %), l'industrie (30 %), la propreté (10 %) et du secteur public (10 %). Et l'entreprise ne fait pas seulement dans le négoce puisque 20 % de son chiffre d'affaires (221 M€ en 2020) est produit dans ses usines de Genas et d'Italie. La production maison concerne l'essuie-main, le papier hygiénique et les draps d'examen. Paredes a récemment doublé sa capacité à Genas en modernisant certaines machines et en installant une nouvelle chaîne de fabrication au terme d'un investissement de 3 M€.

À son arrivée en 2017, François Thuilleur, a entrepris de redynamiser une « *belle endormie* » en se concentrant sur certains marchés et en lançant des investissements en matière de logistique, de numérisation, de formation et de production. Certes, Paredes a connu une croissance historique avec la Covid mais son Pdg compte bien maintenir le niveau d'activité et même le faire progresser de 4 à 5 % par an pour atteindre 300 M€ de chiffre d'affaires en 2030. Pour cela, il compte sur des croissances externes. Mais pas que : « *Nous avons ouvert un site d'e-commerce le 18 avril, commente François Thuilleur. Les ventes démarrent très fort et j'ambitionne de réaliser dès cette année un quart du chiffre d'affaires par ce canal ; et au moins 100 millions en 2022* ».

Intéresser les salariés à la performance de l'entreprise

La nouvelle dynamique de l'entreprise s'accompagne de la mise en place d'une politique RSE. La consommation d'eau par collaborateur a diminué de 55 %. La consommation électrique a été réduite de 35 %. 2021 est aussi la première année d'application de

l'engagement de la direction de redistribuer un tiers des bénéfices. Ainsi, chaque salarié a-t-il reçu 4 .247 € de prime. « *Paredes a été élue pour la deuxième année EcoVadis d'or pour sa politique RSE, se félicite François Thuilleur. Cela nous place parmi les 5 % des entreprises les plus performantes de notre secteur en matière de RSE* ». Et ce n'est pas fini. L'entreprise va procéder à une augmentation de capital pour permettre à chaque salarié d'investir.

# Paredes,

Cet été, le lyonnais Paredes, spécialiste des produits et services d'hygiène et de protection professionnelle, a ouvert son capital à ses salariés via un Fonds commun de placement entreprise (FCPE). Le groupe indique que 69% de ses 600 salariés français ont décidé d'investir un total de plus de 1,1 M de leur épargne pour devenir propriétaires d'une partie de leur entreprise. ■



## Trophées 2021 / Eric Palanque, un Daf axé communication



Abonnez-vous pour recevoir nos meilleurs articles

- L'actualité de votre métier chaque jour
- Consultable sur PC et mobiles

100% sécurisé, votre adresse ne sera pas diffusée

**VOTEZ ICI !**

Au cours de sa carrière, Eric Palanque a souvent été amené à travailler dans des environnements chahutés. C'est d'ailleurs dans le cadre d'un **plan de transformation** qu'il est approché en 2017 par le groupe Paredes. " *Il s'agissait d'une belle endormie, pour plusieurs raisons. Le groupe avait notamment conservé le fonctionnement d'une PME malgré sa forte croissance. Et la succession des dirigeants historiques, mal préparée, avait fait passer la société d'une période prospère à une période de crise* ", raconte le Daf.

Eric Palanque commence par analyser la situation. Son constat : il est nécessaire de **restructurer rapidement une Daf au fonctionnement obsolète**. " *Si j'avais la chance de pouvoir m'appuyer sur la technicité et l'engagement des collaborateurs, les axes d'amélioration étaient multiples : la direction financière était restée organisée par sociétés au fil des acquisitions, avec des process insuffisamment harmonisés, il n'y avait quasiment pas de contrôle de gestion, les clôtures étaient uniquement réalisées au trimestre, à J+20, et il y avait encore beaucoup de saisies...* ", énumère-t-il.

Le point de départ qu'Eric Palanque choisit - et qui constitue le fil rouge de la transformation - est celui de la communication. " *Le groupe était historiquement très hiérarchisé, avec peu d'échanges d'informations. Il a donc été décidé d'**accentuer fortement la communication** : externe d'une part, afin de rendre le groupe plus visible, et interne d'autre part, notamment sur le diagnostic et le plan d'action, afin de déclencher une prise de conscience et de bien faire comprendre les différentes actions à mener.* "

Il faut dire qu'une **multitude de chantiers** ont été entrepris : mensualisation des clôtures, progressivement réalisées à J+5, centralisation du management de la comptabilité sur un seul site, homogénéisation des process comptables, refonte du credit management, dématérialisation du flux des factures fournisseurs, création d'une réelle fonction de contrôle de gestion, déploiement d'outils de reporting, pilotage de la mise en conformité réglementaire, etc... " *La difficulté était de **tout mener de front**, tout était prioritaire* ", rapporte Eric Palanque. De plus, la direction financière se devait

d'accompagner en parallèle la transformation du groupe via la **sécurisation de la trésorerie** et le **financement du plan**.

Ce qui a demandé une **implication totale des collaborateurs**, et la mise en place de relais efficaces pour superviser les équipes. Eric Palanque a quasi complètement refondu son équipe de managers : " *Le responsable comptable est issu d'une promotion interne, j'ai créé les postes de credit manager et de responsable juridique, et embauché une responsable contrôle de gestion qui a monté son équipe* ", décrit-il. Aujourd'hui, le Daf et ses équipes se préparent à **accompagner la croissance externe**, prochaine étape du plan de transformation.

Quel est selon vous le principal défi pour votre fonction dans les 5 ans à venir ?

Il ne va pas y avoir de révolution mais une continuité : le Daf sera de plus en plus intégré aux fonctions stratégiques et devra accompagner la digitalisation, notamment sur le big data et l'intelligence artificielle.

Si vous n'étiez pas Daf, vous seriez ?

Adolescent, je lisais beaucoup et allais beaucoup au cinéma et j'ai envisagé le métier de scénariste. Mais les chiffres l'ont emporté sur les lettres.

Repères

Raison sociale : Groupe Paredes

Activité : Fabrication et distribution de produits d'hygiène et de protection professionnelles

Forme juridique : S.A.

Dirigeant : François-Xavier Thuilleur

Date de création : 1955

Siège social : Genas (69)

Effectifs : 650

CA 2020 : 221 M€

**VOTEZ ICI !**



## Paredes ouvre son capital à ses salariés



### Paredes

*Dans le cadre de sa stratégie d'innovation sociale, Paredes a proposé à ses salariés de devenir actionnaires du groupe via un fonds commun de placement d'entreprise.*

Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelles, poursuit sa stratégie d'innovation sociale, conformément à ses valeurs de performance collective et sa volonté d'engagement optimal de ses équipes. Il a proposé en juillet à ses collaborateurs de devenir actionnaires du groupe, via un fonds commun de placement d'entreprise (FCPE), créé à cet effet par son partenaire CIC Lyonnaise de Banque et validé par l'Autorité des marchés financiers. Plus de 2 salariés sur 3 ont fait le choix de devenir actionnaires. Ainsi, 69 % des 600 collaborateurs français du groupe ont décidé d'investir plus de 1,1 million € de leur épargne pour devenir propriétaires d'une partie de leur entreprise.

### Un premier semestre au beau fixe

Paredes était déjà une des premières entreprises à réaliser le partage des bénéfices selon la règle des 3 tiers entre actionnaires, salariés et entreprise, ce qui l'a conduit à distribuer à la fin du premier semestre 2021 près de 2 millions de primes d'intéressement d'un montant unique de 4 247 € pour chaque collaborateur, quel que soit son niveau hiérarchique. Le groupe a en effet enregistré une belle croissance sur la première moitié de l'année. Son chiffre d'affaires atteint 114 M€ en hausse de 4 % par rapport au 1er semestre 2020 (+ 28 % vs le 1er semestre 2019). L'excédent brut d'exploitation s'établit à 10 % et est en avance sur le plan de marche #Défi2022 (5,3 %

d'EBE). Un nouveau plan est en cours de réflexion pour succéder à celui-ci. Il aura pour ambition de doubler la taille de l'entreprise et de la placer à la première position du marché français de l'hygiène avec un CA de 400 à 500 M€ avant 2030. Des acquisitions en France et à l'étranger seront réalisées.



# Comment a évolué la logistique sur le parc de Chesnes depuis 2015

Jules BOURGOIN

**En 2020, le Pôle d'intelligence logistique a mené une enquête sur l'évolution de la filière dans la Capi. Les résultats ont été dévoilés ce mercredi 29 septembre.**

Après les enquêtes de 2008 et de 2015, il était temps de reprendre le pouls de la logistique dans la Capi (Communauté d'agglomération Porte de l'Isère). Car cette collectivité recèle à l'ouest, à Saint-Quentin-Fallavier et Satolas-et-Bonce, le parc international de Chesnes, la première plateforme logistique française par sa concentration d'entrepôts, qui s'étalent sur 1 000 hectares. Alors il fallait mettre les moyens. La Capi a commandé, pour un montant de 15 000 €, une enquête au Pil'es – le Pôle d'intelligence logistique, un réseau associatif créé en 2007 fédérant l'écosystème logistique en Rhône-Alpes.

En 2020, l'association a élaboré un document d'une centaine de questions, auxquelles ont répondu 68 établissements, un échantillon représentatif. Ce mercredi 29 septembre, lors d'une conférence dans les locaux de la CCI Nord-Isère à Villefontaine, le Pil'es a présenté les résultats.

La sensibilisation à l'environnement se poursuit

Vingt-cinq sites déclarent limiter l'impact de leurs activités sur l'environnement de plusieurs manières : usage des carburants alternatifs, notamment le gaz naturel véhicule ; formation des collaborateurs (par exemple à l'écoconduite) ; recours aux filières de revalorisation pour optimiser les déchets, composés majoritairement de carton ; optimisation des chargements (sur les emballages, les espaces, le chargement à deux niveaux, etc. ) ; report modal pour limiter l'usage des camions.

94 % des répondants déclarent utiliser la route pour l'import de leurs marchandises, 51 % le transport fluvial, 24 % les airs et seulement 10 % les voies ferroviaires. 34 % déclarent pouvoir envisager le fret ferroviaire à condition que l'équilibre qualité/coût/délai soit garanti.

En remplacement de bâtiments vieillissants, des entrepôts avec des certifications environnementales voient le jour. « La pression foncière fait que, lorsqu'une entreprise part, on détruit et reconstruit un bâtiment de façon vertueuse, comme pour Intermarché, Lidl et Paredes », illustre Thomas Daudré-Vignier, président du Pil'es.

Les alternatives à la voiture se renforcent

Condition d'accès à l'emploi pour certains, occasion de diminuer ses frais, geste pour l'environnement... les alternatives à la voiture individuelle se développent : 36 % des entreprises annoncent mettre en place des actions pour les favoriser (covoiturage, parking dédié, aménagement d'horaires, challenges...). 75 % des répondants ont des salariés qui utilisent des transports collectifs.

Le nombre de cambriolages chute

La sûreté s'est améliorée. Depuis 2015, la zone connaît une baisse de 17 % sur les atteintes aux biens, 66 % sur les vols avec violence et 56 % sur les cambriolages de société. Les acteurs soulignent le travail de la gendarmerie, la vidéoprotection de la Capi ainsi que les services de gardiennage mutualisé mis en place par le Pil'es pour ses adhérents (une voiture fait des rondes toutes les nuits autour de nombreux entrepôts, un dispositif trop onéreux pour une entreprise seule).

La féminisation du personnel bondit



En 2020, 41 % du personnel sont des femmes. Cette part a évolué de près de 20 % depuis 2015. « Une bonne surprise, commente Cécile Michaux, du Pil'es. C'est l'évolution de la logistique, où la force physique n'est plus un critère, avec beaucoup d'entreprises qui se développent sur le web.

L'autocensure des femmes finit de tomber. »

La logistique dans la Capi en chiffres

- 10 300 emplois dans la logistique, sur environ 50 000 emplois dans la Capi.
- 132 établissements de plus de 1 000 m<sup>2</sup> de stockage, répartis sur 2, 3 millions de m<sup>2</sup>, un chiffre inchangé depuis 2015 à cause du manque d'espace.
- 37 % des établissements sont des e-commerçants.
- L'essentiel de la filière se concentre sur la distribution ( 81 % ) plutôt que sur la production ( 10 % ) ou sur les deux à la fois ( 9 % ). La majorité des marchandises traitées sont donc des produits manufacturés destinés à la grande distribution.

Les difficultés de recrutement s'aggravent

80 % des répondants déclarent avoir des difficultés de recrutement, contre 60 % en 2015. Le turn-over a presque doublé. La tension porte surtout sur les métiers moins qualifiés de l'exploitation : les entreprises annoncent plus de 350 perspectives d'embauche, notamment sur les postes de préparateurs de commandes et de caristes.

Pour se démarquer, les recruteurs se disent de plus en plus sensibles à la qualité de vie au travail. Et cela d'autant plus depuis la crise sanitaire, qui a amené les acteurs à consolider leur collaboration avec les services concernés (préventeurs, Carsat, inspection et médecine du travail...).

Les conducteurs sont aussi un profil très recherché dans le transport, mais concernent peu les répondants, qui ne sont que 12 % à posséder leur flotte de véhicules (le reste fait appel à des prestataires).

« Les recruteurs savent qu'ils ne sont plus en position de force et se questionnent afin d'être plus attractifs, constate Cécile Michaux, déléguée générale au Pil'es. Aujourd'hui, si vous êtes intérimaire en logistique, vous allez où vous voulez. »

Cette hausse des besoins a été poussée par la crise sanitaire : « L'e-commerce, favorisé par les confinements, nécessite plus d'emplois que le commerce traditionnel. C'est plus facile de remplir un camion pour tout amener en magasin que d'acheminer les colis chez chaque particulier. »

La pression foncière s'alourdit

Depuis l'installation des premières entreprises dans les années 70, le parc de Chesnes a connu un développement exponentiel. Aujourd'hui, les loyers des 74 % de locataires (les propriétaires sont principalement des investisseurs-promoteurs) sont poussés à la hausse et le taux de vacance est extrêmement faible, autour de 2 %. « C'est comme les loyers à Paris, ça explose, analyse Cécile Michaux, déléguée générale au Pil'es. En moins d'un an, les loyers ont pris presque 10 € du m<sup>2</sup>, pour atteindre parfois 55 € du m<sup>2</sup>. »

« Nous n'avons plus de grands tènements, regrette Patrick Nicole-Williams, vice-président de la Capi délégué au Développement économique. Les faibles opérations qu'il resterait, comme sur la Plaine de Saint-Exupéry, sont complexifiées par les nouvelles exigences gouvernementales, avec la loi Climat et Résilience [du 22 août 2021] et le dispositif "zéro artificialisation nette". Mais ça reste en projet. »

Léa Gautier, cheffe de projet au Pil'es, et Cécile Michaux, déléguée générale au Pil'es, ont présenté les résultats de l'enquête à une cinquantaine de personnes dans les locaux de la CCI, ce 29 septembre, avant les interventions de Thomas Daudré-Vignier, président du Pil'es, et de Patrick Nicole-Williams, vice-président de la Capi délégué au Développement économique. Photo Le DL /J. B. Le parc international de Chesnes est la première plateforme logistique française par sa concentration d'entrepôts, qui s'étalent sur 1 000 hectares. Photo Le DL /Michel THOMAS ■



**UN GESTE FORT**

Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelles, poursuit sa stratégie d'innovation sociale. Il a proposé en juillet à ses collaborateurs de devenir actionnaires du groupe, via un fonds commun de placement d'entreprise (FCPE). Plus de 2 salariés sur 3 ont fait le choix de devenir actionnaires. Ainsi, 69 % des 600 collaborateurs français du groupe ont décidé d'investir plus de 1,1 million € de leur épargne pour devenir propriétaires d'une partie de leur entreprise.

DOSSIER

ILS L'ONT FAIT  
**12 patrons lyonnais**  
aux idées  
révolutionnaires

© Susie Waroude

**LAURENT DE LA CLERGERIE**  
PRÉSIDENT DE LDLC

Laurent de La Clergerie (LDLC), qui a mis en place la semaine de 4 jours sans baisse de salaire, Émilie Legoff (Troops), qui a revendu les locaux de sa boîte pour passer au 100 % distanciel, Nicolas Perroud (Anikop), qui propose des congés illimités à ses salariés, Georges Fontaines (Techné), qui laisse à ses collaborateurs le choix de leurs horaires de travail ou encore Guillaume Mulliez (Dimo Software), le patron qui ne voulait pas être actionnaire majoritaire pour partager le pouvoir... La métropole regorge de dirigeants qui n'hésitent pas à casser les codes pour emprunter de nouvelles voies, parfois à contre-courant. Avec pour objectif commun de favoriser le bien-être au travail et l'implication des salariés.

DOSSIER RÉALISÉ PAR JEAN-PIERRE VACHER, MAXIME FEUILLET, MATHIEU MONDET ET VINCENT LONCHAMPT

## Laurent de La Clergerie

### Le patron qui a mis en place la semaine de 4 jours

On ne reconnaît plus Laurent de La Clergerie. Le parfait geek alignant plusieurs idées à la minute ne goûtait que modérément les interviews. Et laissait volontiers son frère, Olivier, répondre lors de la présentation des résultats du groupe de vente de matériel informatique LDLC qu'ils ont tous deux fondé il y a 25 ans. Depuis qu'il a mis en place la semaine de 4 jours (sans baisse de salaire) chez LDLC, il accepte volontiers d'expliquer son projet aux journalistes. Et il ne peut s'empêcher de sourire le jour où un journaliste de *Libération* lui dit que « c'est une mesure de gauche », cherchant où se cache l'arnaque... Après avoir annoncé à la communauté financière viser le milliard d'euros de chiffre d'affaires puis connu un passage à vide voici deux ans, Laurent de La Clergerie décide de tout reprendre en main. Et rencontre l'ensemble des salariés de l'entreprise pendant une semaine, par petits groupes de 15 à 20. « Je leur ai dit que j'avais eu tort d'afficher cet objectif économique, explique Laurent de La Clergerie, tout en précisant : l'ambition reste la même, mais on va avancer en s'occupant de nous et en se faisant confiance. On doit fonctionner en horizontal et en vertical. Cela passe par l'autonomie, la responsabilisation. » L'idée d'une semaine de travail de 4 jours lui trotte déjà dans la tête depuis un moment. Considérant que l'efficacité au travail le vendredi après-midi n'est pas optimum, Laurent de La Clergerie fait le pari que ses équipes seront plus performantes sur une semaine de 32 heures en 4 jours que sur 35 heures en cinq jours. Il ne lui faut pas plus de 10 minutes pour convaincre son frère.

#### « Une énergie démultipliée dans l'entreprise »

Aussi, quand il présente le projet en juin 2020 aux représentants du personnel, l'accord est unanime. Une mesure dont le coût est alors évalué à environ 1 million d'euros, avec notamment la prévision d'une trentaine d'embauches. « Mais, dès la mise en place de la semaine de 4 jours en janvier 2021, le gain de productivité a été immédiat, constate le président de LDLC. Chaque service s'est organisé et il n'y a finalement pas eu besoin de plus de 5 à 6 embauches, essentiellement liées à la croissance d'activité. » Un chiffre résume à lui seul le chemin parcouru : LDLC est passé de 500 à 724 millions d'euros de chiffre d'affaires d'une année sur l'autre, avec un effectif quasiment stable de 1000 salariés. Pour l'instant 850 personnes sont concernées par l'accord, mais bientôt 100 % des effectifs seront passés aux 4 jours avec, en parallèle 2 jours de télétravail hebdomadaire pour une bonne partie des salariés. « Il y a une énergie démultipliée dans l'entreprise. Ce n'est que du positif, il n'y a aucun point négatif, aucun blocage », conclut Laurent de La Clergerie. Qui réfléchit d'ores et déjà à d'autres étapes...

## Émilie Legoff

### La patronne qui met en place le 100 % distanciel... et revend ses bureaux



**É**milie Legoff avait mis en place toutes les mesures nécessaires pour permettre à ses 65 collaborateurs de revenir travailler au siège de Troops, place Bellecour, dans les meilleures conditions possibles en juin 2020. *« Je leur ai dit que s'ils souhaitaient revenir au siège, ils le pouvaient. Sauf que personne n'est revenu ! »* Trop attachés au confort du télétravail, les salariés de la start-up spécialisée dans les logiciels RH à destination des acteurs de l'intérim incitent alors la patronne à rendre ses locaux en août 2020 – à l'exception de trois petits bureaux. *« Psychologiquement, ça n'a pas été facile de s'adapter au départ. Dans ma précédente entreprise à D2L Group, j'avais 450 salariés sur un siège social, témoigne Émilie Legoff. J'avais l'habitude de faire visiter le site aux clients, partenaires ou banquiers. Là forcément, ça paraît beaucoup plus petit désormais. »* Mais cette nouvelle donne présente aussi de nombreux avantages, à commencer par la possibilité d'attirer de nouveaux talents dans l'entreprise. *« Nous avons pu considérablement élargir notre recrutement avec d'autres profils et des compétences plus hautes, que je n'aurais pas forcément pu atteindre à Lyon. Les seuls critères sur nos offres sont de parler anglais et de se trouver à moins de 3 heures de décalage horaire de la France. »*

#### Des collaborateurs qui habitent en Israël ou en Estonie

Désormais, 80 % des salariés de Troops sont installés hors de la région lyonnaise et certains sont aujourd'hui établis en Allemagne, Israël, Ukraine, au Portugal ou encore en Estonie. Avec ce travail en 100 % distanciel, la start-up annonce avoir considérablement augmenté sa productivité. Mais les inconvénients se font de plus en plus ressentir. *« Sur la durée, on a eu quelques tensions entre les collaborateurs. Le management peut être vécu plus durement à l'écrit et quand on ne se croise plus dans le couloir ou à la cantine pour déminer les malentendus, les conflits montent très vite »,* explique la cheffe d'entreprise. Des séminaires en présentiel sont désormais organisés tous les trois mois pour renforcer la cohésion d'équipe et présenter les nouvelles recrues.



## Jean-Louis Brissaud

### Le patron qui a partagé 1,6 million d'euros de bénéfices avec ses collaborateurs

Pour fêter le 25<sup>e</sup> anniversaire de sa société Starterre, spécialisée dans la vente d'automobiles, Jean-Louis Brissaud avait choisi de partager, en 2017, les 1,6 million d'euros de bénéfices annuels avec ses 98 collaborateurs. Chacun de ses salariés avait ainsi perçu une prime allant de 500 à 35 000 euros selon son ancienneté dans l'entreprise. « Ce n'est pas une prime d'intéressement, c'est une récompense pour leur fidélité. Ils ont partagé des semaines, des mois voire des années de leur vie avec nous, c'est important de le valoriser », expliquait-il alors. Avec ce cadeau aux collaborateurs largement relayé dans la presse, Jean-Louis Brissaud a notamment été cité parmi les « héros de 2017 » dans les pages économiques du *Parisien*, et désigné deuxième personnalité de l'année 2017 par les lecteurs du *Progrès*, derrière la tennismen Caroline Garcia, mais devant Gérard Collomb, fraîchement nommé place Beauvau, et Alexandre Lacazette. L'opération, vue par certains comme un joli coup de communication, avait attiré l'attention sur l'entreprise et permis à Starterre de connaître une belle croissance, stoppée net par la crise de la Covid.

## Fabrice Faure

### Le patron qui forme et recrute des non-diplômés

C'est l'histoire d'un sans-diplôme qui a réussi et qui prend dorénavant sous son aile d'autres jeunes n'ayant pas fait d'études. Cela fait maintenant six ans que Fabrice Faure, le vibrionnant patron du groupe d'intérim Lip (350 millions d'euros de chiffre d'affaires, 550 collaborateurs), a lancé en interne son École de la Réussite, suivie chaque année par une dizaine d'élèves : une formation de six mois (rémunérée au Smic) avec à la clé, si tout se passe bien, l'assurance d'un poste en CDI dans une agence du groupe (à des postes de chargé d'affaires, de consultant, d'exploitant en recrutements...). « Les conditions pour rejoindre l'école, c'est d'être motivé, de ne pas avoir de diplôme supérieur au baccalauréat et d'être sorti du système scolaire depuis au moins un an. Et cela fonctionne très bien, je remarque que les collaborateurs sont également très attachés à cette École de la Réussite », détaille Fabrice Faure, qui a lui-même connu une scolarité sans éclat, achevée au bac et dans

l'ennui. Avant d'enchaîner les missions d'intérim jusqu'à passer de l'autre côté de la barrière et fonder son propre groupe de travail temporaire.

#### « Donner une chance de nouveau départ »

« J'estime que tout le monde peut réussir, qu'on ait Bac -5 ou Bac +5. C'est malheureux d'être poursuivi toute sa vie par le fait de ne pas avoir de diplômes supérieurs. Alors je veux donner une chance de nouveau départ à ceux qui, comme moi, ont rencontré des difficultés à l'école, en leur proposant une formation professionnalisante et surtout un emploi », affirme Fabrice Faure. En plus du clin d'œil à son histoire personnelle, l'École de la Réussite répond également à une problématique du groupe Lip, confronté, comme les autres acteurs

du secteur, à un turn-over important. « Nous n'avons donc aucun mal à trouver des postes pour ceux qui sortent de l'École de la Réussite », reprend Fabrice Faure. La sixième promotion, qui débute mi-octobre, est même un peu plus fournie que les précédentes, puisqu'elle compte une quinzaine d'élèves.





## Philippe et Céline Bossanne

### Les patrons qui lèvent un million d'euros auprès de leurs salariés

« **C**ela a été un moment important, explique Philippe Bossanne, le PDG d'Huttopia fondée avec sa femme Céline. Les collaborateurs ont montré leur confiance dans l'entreprise en apportant 1 million d'euros. C'est dans les gènes d'Huttopia aussi : pouvoir partager les fruits de l'entreprise, quelle que soit la position occupée. » Initialement annoncée en 2019 pour les 20 ans de l'entreprise qui exploite des campings et villages vacances nature, l'opération a juste été décalée de quelques mois, le temps d'encaisser le choc du premier confinement. Le principe est simple : tout collaborateur ayant au moins 4 ans d'ancienneté peut devenir associé sans pour autant faire partie de la direction. Un acte volontaire avec un engagement financier à la clé, les actions n'étant pas données. Sur 450 collaborateurs fixes (les effectifs grimpent à plus de 1300 collaborateurs l'été), ils sont ainsi 40 à avoir investi autour de 25000 euros chacun à l'occasion

d'une augmentation de capital. Avec juste l'aide d'une banque dans le cadre de financements adaptés ouverts aux collaborateurs concernés.

#### « Une vraie prise de risque »

« Certains ont mis leurs économies. C'est une vraie prise de risque comme pour tout entrepreneur. Nous sommes fiers de cela. Si ça peut en motiver d'autres et faire école, tant mieux », ajoute Philippe Bossanne. Et de préciser qu'il voit dans ces 40 nouveaux associés autant d'actionnaires qui portent la culture de l'entreprise et bénéficient d'une information encore plus complète sur sa vie au quotidien et ses projets. Huttopia (100 millions d'euros de chiffre d'affaires par an) a également mis en place de longue date des plans d'intéressement aux résultats ainsi qu'une fondation œuvrant pour le développement d'un tourisme responsable.

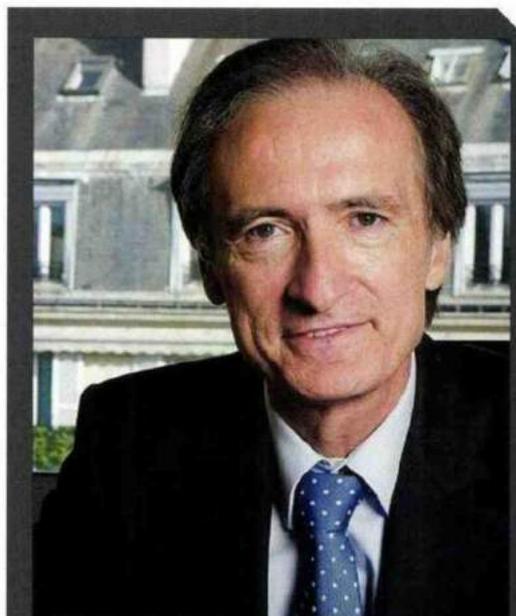
## Renaud Sornin

### Le patron qui veut que ses collaborateurs soient aussi actionnaires

**S**i vous arpentez les couloirs d'Attestation Légale (Lyon 3<sup>e</sup>), vous avez de grandes chances de croiser des actionnaires de la boîte. Et pour cause, une quarantaine de collaborateurs, soit près de la moitié des effectifs de la société qui se présente comme un « *LinkedIn administratif des entreprises du BTP* » détiennent des parts du capital. Une volonté de son fondateur, Renaud Sornin, pour que les collaborateurs d'Attestation Légale « *s'approprient l'entreprise et bénéficient de son succès* ». Le dirigeant, qui était jusqu'à il y a peu président de la French Tech lyonnaise, a mis ce système en place depuis 2018. Le patron à la fibre partageuse « *et collaborative* » a profité d'une levée de fonds de 5 millions d'euros pour ouvrir le capital aux collaborateurs. « *Et à l'ensemble des collaborateurs d'Attestation Légale, pas simplement aux managers. C'était important pour moi.* » Résultat : outre l'arrivée d'investisseurs financiers, une trentaine de collaborateurs ont abondé à hauteur de 600 000 euros, avec des tickets allant de 1000 à 30 000 euros, pour détenir au total environ 10 % des parts.

#### « Cela génère de l'engagement »

Et depuis, tous les ans, il est proposé aux autres salariés (les nouveaux ou ceux qui ne sont pas encore actionnaires) de devenir investisseurs dans Attestation Légale. Ils sont plus d'une dizaine en plus à avoir ainsi rejoint le mouvement ces trois dernières années. « *C'est une proposition qui a très bien fonctionné, notamment parce que la réussite de la boîte les aide à investir : ils viennent chercher des bénéfices* », rapporte Renaud Sornin. Conséquence logique de l'ouverture du capital aux salariés, ces derniers ont un représentant au conseil de surveillance. « *Et l'on n'a pas tardé à remarquer que les salariés-investisseurs ont vite les mêmes questions que des investisseurs "classiques", que ce soit en termes de liquidités des titres ou de risques. Et c'est normal, on ne parle pas ici d'actions gratuites* », détaille Renaud Sornin. Et si la formule demande « *beaucoup d'administratif et de transparence* », l'objectif est déjà atteint pour le PDG : « *Cela génère beaucoup d'engagement des collaborateurs vis-à-vis de la boîte.* »



## Jacques Mottard

### Le patron qui se paie 15 000 euros (brut) par an

**I**l dirige une entreprise qui réalise plus de 200 millions d'euros de chiffre d'affaires par an et sa fiche de paie affiche 1250 euros brut par mois. Fondateur de l'éditeur de logiciels Sword Group, dont il détient près de 18 % du capital, Jacques Mottard a fait depuis toujours le choix – qu'il dit « *philosophique* » – de se rémunérer presque exclusivement en dividendes. En clair, ses gains annuels sont indexés sur la réussite financière de son entreprise. Et cela tombe bien, Sword est une entreprise très rentable. Ainsi, cette année, le dirigeant a perçu quelque 2 millions d'euros de dividendes via sa holding financière Sémaphore. L'année dernière en revanche, en pleine vague Covid, Sword avait décidé en urgence de ne pas verser de dividendes pour faire face à la crise. Jacques Mottard avait alors dû se contenter de son salaire dérisoire. « *Je ne vais pas me plaindre, car ma stratégie est simple : quand ça marche, les dividendes tombent bien. Et quand il est décidé de ne pas distribuer de dividendes, je fais avec... Mais, à l'exception de l'année dernière, Sword a toujours distribué des dividendes...* », précise Jacques Mottard.

## Guillaume Mulliez

### Le patron qui voulait rester minoritaire

Les patrons qui mettent un point d'honneur à détenir la majorité du capital de leur entreprise pour « garder les mains libres » sont légion. Ils sont beaucoup moins nombreux, en revanche, à vouloir rester minoritaires pour mieux partager le pouvoir. Guillaume Mulliez est de ceux-là. Membre de la célèbre famille du Nord fondatrice d'Auchan et de Décathlon, le président de la société lyonnaise d'édition de logiciels Dimo Software (430 collaborateurs, 44 millions d'euros) détient seulement 25 % du capital. Un choix qui colle avec la volonté d'un mode de management basé « sur l'adhésion » des collaborateurs, à commencer par celle des huit autres membres du comité stratégique (dont les six cofondateurs de Dimo il y a 25 ans), également actionnaires. Et la règle est simple : pour être adoptées, les grandes décisions stratégiques doivent être validées à l'unanimité par les membres de ce comité stratégique. « C'est sûr que le processus de prise de décision est plus lent que dans une entreprise où le patron majoritaire lance des projets au feeling. Notre fonctionnement oblige à préparer son dossier, à convaincre, à écouter les autres... Cela nous a permis, au final, de faire sans doute

moins d'erreurs que d'autres. La preuve, l'entreprise a toujours été rentable », rapporte Guillaume Mulliez.

#### « Certaines de mes propositions ont été retoquées »

Et le président de Dimo Software n'en fait pas mystère : « Bien sûr que certaines de mes propositions ont été retoquées par le comité stratégique. Et je peux même dire également que les rares fois où j'ai dit "faites-moi confiance, on fait ça" sans l'approbation de tout le monde, il s'est finalement avéré que c'étaient de mauvaises décisions... » Et cette vision d'une « entreprise partagée » ne se résume pas aux quelques membres du comité stratégique, mais à l'ensemble des collaborateurs. Tous les cinq ans, ils sont ainsi amenés à donner leur avis sur la marche de leur entreprise et leur vision pour l'avenir. « Nous faisons alors travailler l'ensemble des collaborateurs par groupe de 15 à 20 personnes. Et chacun peut apporter ses idées », poursuit Guillaume Mulliez, qui fait valoir une certitude : « La réussite collective vaut mieux que l'intérêt personnel. »



© Marie-Eve Brouet



## Georges Fontaines



### Le patron aux « horaires libres »

**N**ous n'avons jamais eu de pointeuses, nous n'en avons pas besoin. Chez nous, des salariés peuvent arriver à 10 heures tandis que d'autres, arrivés tôt le matin, peuvent partir à 16 heures. Les équipes

ont conscience du travail à réaliser, nous pouvons donc leur laisser cette liberté. » Des horaires libres pour tous les salariés, des jeunes embauchés sans qualification, une partie du salaire fixe et l'autre variable en fonction des résultats, Georges Fontaines, 77 ans, a fait le choix de l'autogestion et de la responsabilisation de ses salariés comme leitmotiv pour son entreprise, Techné (400 collaborateurs, 30 millions d'euros de chiffre d'affaires par an), spécialisée dans la fabrication de joints d'étanchéité : « Une entreprise, ce n'est pas seulement une fiche de paie. Ce n'est pas simplement un endroit où l'on vient t'emmerder pour gagner 3 sous, ça doit être autre chose. » Aujourd'hui dirigé par sa fille, Marie Fontaines, le groupe, fondé en 1981 du côté de Morancé dans le Beaujolais, a toujours suivi les principes de celui qui est désormais président du conseil de surveillance. « Je suis né d'un père syndicaliste, j'avais 20 ans en mai 68 et j'avais vu tellement de stupidités dans mes entreprises précédentes que je voulais créer quelque chose de différent, avec comme souci le bien-être de mes employés », témoigne Georges Fontaines.

### Pas de contrôle de la présence des salariés

Ainsi, chez Techné, personne ne contrôle la présence des employés. Ce fonctionnement a rencontré le succès et ce sont les salariés qui en profitent, avec un intérêt au niveau des salaires. Autre mesure mise en place : chaque employé – qu'il soit cadre, dirigeant ou manutentionnaire – dispose d'une voix lors du conseil d'administration de fin d'année pour une prise de décision collaborative. Une implication des salariés qui va même jusqu'aux locaux de l'entreprise : « Les bâtiments appartiennent aux salariés, qui sont désormais tous actionnaires. C'est quand même plus agréable d'aller un peu chez soi que d'aller au travail, non ? », fait remarquer Georges Fontaines. Les salariés ont également la possibilité de suivre en temps réel le chiffre d'affaires réalisé pendant leur journée de travail, et, chaque lundi, ils reçoivent un récapitulatif sur l'état de la trésorerie : « Une transparence essentielle pour nos salariés, qui se sentent investis et importants dans l'évolution de l'entreprise. »

## François Thuilleur

### Le patron qui a versé une prime de plus de 4 000 euros à chaque collaborateur cet été

**U**ne prime de 4247 euros versée en juillet à chaque salarié, indépendamment de son ancienneté dans l'entreprise. De quoi permettre aux 600 employés du groupe spécialisé dans les produits d'hygiène Paredes, de passer assurément un bel été. La situation de la société implantée à Genas n'était pourtant pas si rose il y a quelques années de cela. « En 2017, la société perdait beaucoup d'argent, alors quand je suis arrivé à la tête de l'entreprise en 2019, j'ai proposé aux actionnaires de la famille fondatrice Paredes de remobiliser les collaborateurs en partageant les bénéfices selon la règle des trois tiers », indique François Thuilleur, le PDG du groupe. Un tiers donc pour les capitaux propres de l'entreprise, un autre pour les actionnaires et le dernier pour les collaborateurs. « Il s'avère qu'on a mis cet accord en place l'an dernier, soit une année record pour tous les opérateurs qui travaillent dans le domaine de l'hygiène, avec une croissance de notre chiffre d'affaires de 30 % à 221 millions d'euros. » Les bénéfices du groupe grimpent à plus de 6 millions d'euros. Paredes redistribue donc l'équivalent de 2,5 millions d'euros à ses collaborateurs soit 4247 euros par salarié.

### Les salariés peuvent devenir actionnaires

« On leur a ensuite proposé de réinvestir tout ou partie de cette prime exceptionnelle dans une opération d'ouverture de capital, pour qu'ils puissent devenir actionnaires de Paredes », poursuit François Thuilleur. Une proposition acceptée par plus de 400 des 600 salariés français du groupe. « Certains ont même versé la totalité de leur prime plus des milliers d'euros d'économies personnelles. On a des salariés qui vont travailler pour eux-mêmes, et ça change complètement la relation à l'entreprise. » Une opération qui aura permis à Paredes de lever plus d'1,1 million d'euros. Et de constater surtout une forme d'émulation nouvelle et de préoccupation commune autour de l'entreprise : « Lorsque j'étais en visite sur le site de Rennes, un magasinier m'a demandé si l'on ne pouvait pas faire une remise pour écouler rapidement de vieux stocks et améliorer la trésorerie, renseigne François Thuilleur. Tout le monde se sent investi dans la même aventure et parle le même langage commun. C'est assez formidable... »



## Nicolas Perroud

### Le patron qui propose des congés illimités



**L**a nouvelle avait fait grand bruit dans les médias nationaux. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier, les 32 salariés d'Anikop, filiale du Groupe LDLC basée à Limonest, peuvent maintenant prendre autant de jours de vacances qu'ils le souhaitent. La suite logique d'une stratégie d'entreprise dite « libérée », initiée

en 2016 par le directeur Nicolas Perroud : « Je suis arrivé à cette époque à un moment où j'avais besoin de faire la part des choses entre ma vie privée et ma vie professionnelle. J'ai eu besoin de temps pour moi pour retrouver un équilibre. Et comme ça m'a été bénéfique, j'ai considéré que mes salariés pouvaient aussi en avoir besoin. » Accompagné par des spécialistes du sujet, le directeur commence par supprimer niveaux hiérarchiques et horaires traditionnels. « C'était un peu déroutant pour certains, mais on leur a dit que ça ne servait à rien de rester derrière un ordinateur si on est vendredi après-midi et que le téléphone ne sonne plus. Maintenant, certains préfèrent venir tôt le matin pour aller chercher leurs enfants à 16 heures, quand d'autres au contraire ne sont pas du matin et arrivent plus tard. Tout cela se fait sans regard ni contrôle. »

#### Climat de confiance

L'entreprise, spécialisée dans les logiciels de gestion, se développe ainsi dans un climat de confiance et de cohésion d'équipe, où le bien-être des salariés prime sur les questions de productivité. « Les congés libérés vont dans ce sens, c'est une relation de confiance », poursuit le directeur de la structure créée en 2006. Dans ce nouveau système coconstruit pendant deux ans avec les employés, chacun est maintenant libre de prendre autant de jour de congés qu'il le souhaite, quand il le souhaite. « Nous avons rédigé une charte morale interne pour éviter que des projets soient mis en péril. Mais c'est fluide, sans contrôle et très vite rentré dans les habitudes, rapporte Nicolas Perroud. Les collaborateurs, quand ils viennent ici, sont libérés de leurs contraintes personnelles. Et s'ils en ont, ils posent une demi-journée, deux ou trois jours, ça ne pose aucun problème. »

## Abdénour Aïn-Seba

### Le patron qui réduit le temps de travail de ses salariés

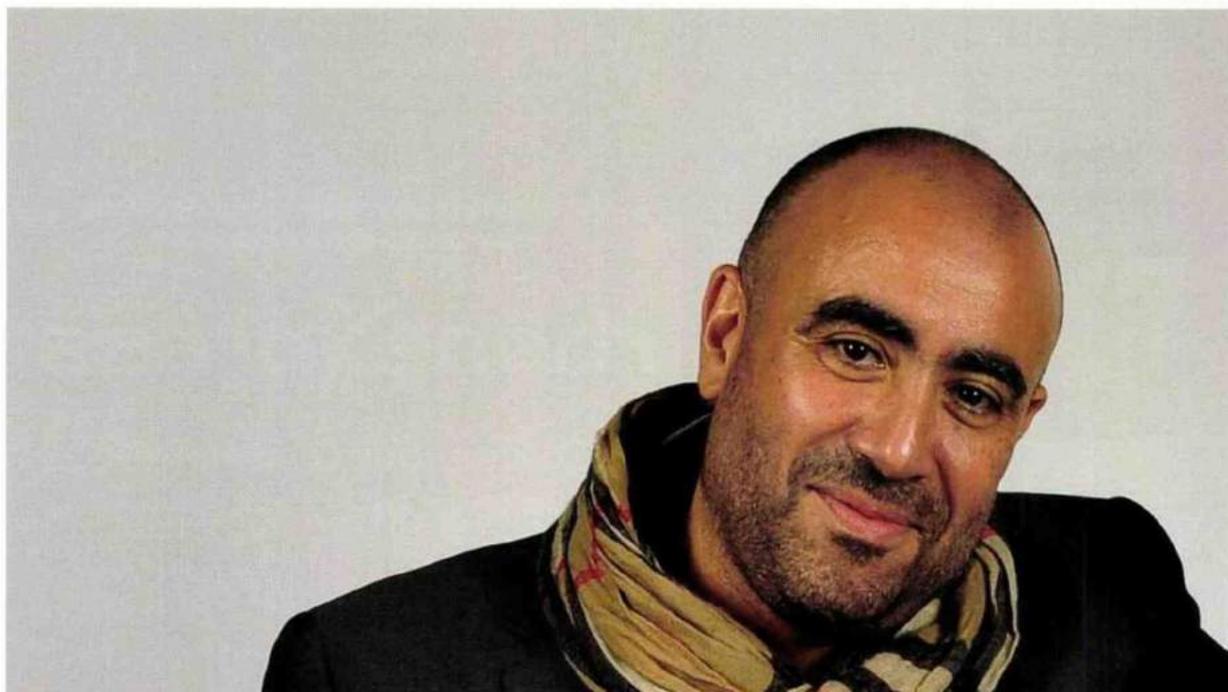
Depuis qu'il a créé son entreprise, à l'orée de ses 30 ans, Abdénour Aïn-Seba, n'a jamais cessé de multiplier les engagements : Centre des jeunes dirigeants (CJD), Comité économique social et environnemental régional (Ceser), Réalités du dialogue social (associant des patrons et des syndicats de salariés). Une passion pour l'entreprise citoyenne, une capacité à penser l'entreprise différemment et la volonté de faire émerger « une citoyenneté active individuelle ». Une première réorganisation se met en place en 2016 chez IT Partner, fort de ses 20 ans d'existence à Lyon en tant qu'ESN (entreprise de services numériques, spécialisée dans l'infogérance). Avec la crise sanitaire, la réflexion s'enrichit. Des groupes de travail d'une dizaine de personnes avec tous les métiers représentés se réunissent. L'entreprise emploie une cinquantaine de personnes

de niveau Bac + 3 à + 5 avec des salaires élevés et une rentabilité correcte. Le télétravail, initié depuis le milieu des années 2000 auprès de quelques collaborateurs, se généralise comme un standard imposé, mais n'est pas forcément la panacée pour faire avancer nombre de projets. Une évidence s'impose pour le patron d'IT Partner : « *Le sentiment d'appartenance à une communauté de travail passe aussi par des moments hors travail. L'entreprise, organisation de passerelles collaboratives, doit aussi garder des moments sur site, tout en veillant à la symbiose entre vie privée et professionnelle.* »

#### « Chef d'entreprise du bien-être »

Si tout le monde a envie d'aider, le confinement va aussi révéler une vraie quête de sens au sein du personnel en même temps qu'une inquiétude. Abdénour Aïn-Seba se rend compte qu'il existe un vrai déséquilibre entre le temps

de la vie personnelle et celui de la vie professionnelle. D'où l'idée de réduire le temps de travail en passant à une semaine de quatre jours avec maintien du salaire. L'organisation se met en place le 4 janvier dernier par groupe de 10 à 12 personnes et par trimestre. Avec une nouvelle règle : pour les salariés amenés à travailler leur jour off pour cause d'activité soutenue et de pénurie de personnel, la cinquième journée travaillée est payée en heures supplémentaires. Désormais, les réunions sont limitées à 45 minutes pour mieux optimiser le temps passé. « *Je me positionne en chef d'entreprise du bien-être, ajoute Abdénour Aïn-Seba. C'est notre new deal, le travail sur quatre jours. Ça impose aussi de se mettre en déséquilibre, de mieux connaître nos clients, nos métiers et de rentrer dans un cycle d'excellence. Désormais, plutôt que des valeurs, nous affichons des ambitions d'être.* »





## S'abonner à la newsletter



Tous les 15 jours, recevez par email toute l'actualité sur la Sécurité et la Santé au Travail.

- Accueil
- Actualités
- EPI - EPC

ActualitésEPI - EPC 13 oct. 2021 14:09:00 Dynamisme et croissance confirmées chez Paredes



**Il y a peu, François Thuilleur (notre photo), son pdg, nous le confirmait : le n°2 du marché de la protection professionnelle** et de l'hygiène et en France se porte bien. Preuve de ce dynamisme : le groupe a totalement rénové son agence Paris Ile-de-France à Goussainville. Situés dans la zone industrielle de Goussainville depuis 30 ans, les locaux de l'agence régionale ont été entièrement repensés. Dotée d'une partie administrative et commerciale, d'une plateforme logistique (stock et préparation de commandes) et d'un entrepôt de 6 000 m<sup>2</sup>, l'agence de Goussainville dispose de 2 mois

de stock permanent, à destination de sa clientèle parisienne.

Un effectif de 56 personnes se répartit l'activité du site pour répondre aux besoins de ses quatre grands marchés du groupe - santé, industrie, entreprises de propreté et collectivités publiques - et accompagner ses clients tels que le Resah des hôpitaux de Paris, les principaux hôpitaux de Paris, l'Economat des Armées ou encore l'Hôtel Georges V. Par ailleurs, en août, une majorité des salariés de l'agence de Goussainville est entrée au capital du groupe.

Dynamique de croissance

« Nous vivons une vraie révolution au sein de Paredes. L'année 2020 a été difficile pour nous tous et chaque collaborateur a su rester mobilisé, investi et uni pour contourner les effets de la crise sanitaire sur notre activité. Et, lorsque la prime d'intéressement a été versée, nous n'avons pas hésité à réinjecter tout ou partie dans le capital de notre société », souligne Cédric Gatto, directeur région Paris Nord-Ouest.

Après une année 2020 record, Paredes poursuit donc sa croissance malgré le reflux de la demande « covid » et un contexte d'activité revenue à la normale et affiche déjà une progression au premier semestre 2021 de + 4 % par rapport à 2020 (soit un chiffre d'affaires de 114 millions d'euros). Des résultats qui vont permettre à l'entreprise de continuer sa stratégie d'innovation, dans la continuité des investissements industriels, logistiques et digitaux importants réalisés ces 2 dernières années en France.

« Ces résultats montrent que Paredes et ceux qui la font, continuent à gagner des parts de marché rentables sur ses 4 segments prioritaires. Je tiens à souligner que tout ceci est rendu possible grâce à notre force de vente spécialisée par marché et la qualité de notre service. Car si nous ambitionnons de devenir le n°1 de l'hygiène en France à horizon 2030, nous serons sous peu le n°1 de la satisfaction clients », conclut François Thuilleur.

A lire également

- DISTRIBUTION. Paredes : le numéro 2 affiche ses ambitions

Sur le même sujet







Annuaire



## Val-d'Oise : à Goussainville, Paredes peaufine son développement



Les nouveaux locaux de Goussainville font écho à la transformation menée à l'échelle nationale par Paredes. (Parades)

Publié le 14 oct. 2021 à 15:31 Mis à jour le 14 oct. 2021 à 15:32

Paredes, deuxième acteur du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France et en Italie avec 221 millions d'euros de chiffre d'affaires, a transformé son siège francilien situé depuis 30 ans dans la zone industrielle de Goussainville, dans le Val-d'Oise. L'agence qui rayonne dans toute l'Ile-de-France réalise 20 millions d'euros de ventes et emploie 56 salariés.

Au-delà de la nouvelle plateforme logistique et de l'entrepôt qui permet de disposer de deux mois de stocks, les nouveaux locaux font écho à la transformation menée par l'entreprise à marche forcée à l'échelle nationale. « Nous sommes passés d'un mode de fonctionnement passablement cloisonné avec des bureaux individuels assez sombres à des locaux lumineux et ouverts, favorisant une organisation plus transverse et facilitant les moments de réunion et de collaboration », explique Cédric Gatto, directeur régional Paris Nord Ouest.

Actionnariat salarié

Derrière la modernisation visible du site francilien, l'entreprise s'est engagée dans le déploiement d'une politique RSE. Elle a ainsi dernièrement mis en place un système d'intéressement aux résultats pour tous les salariés, non indexé sur le niveau de rémunération, et lancé un plan d'actionnariat salarié. « Une manière de fonctionner et de fidéliser les collaborateurs, commente Cédric Gatto. Il est nécessaire que les salariés se sentent appartenir à l'entreprise et, dans la mesure du possible, prennent les décisions pour l'organisation comme un actionnaire le ferait ». Le défi semble relevé à l'agence de Goussainville : le plan d'actionnariat salarié a convaincu les trois quarts de l'effectif.

Engagée dans un plan de développement, l'entreprise, qui vise le leadership à l'horizon 2030, table sur une croissance organique moyenne de 4 à 5 % par an, avec, pour la zone Ile-de-France, de fortes ambitions dans les secteurs de la propreté et de la santé. Paul Prédault, Sisley, Saint-Witz

L'agence francilienne n'envisage pas encore d'étoffer les équipes mais la direction a

déjà rencontré Abdelaziz Hamida, le maire de Goussainville ainsi que son chargé de mission emploi. « Nous voulons développer ces démarches et travailler sur la meilleure façon d'accompagner le tissu local », confie Cédric Gatto.

Le tissu local... Paredes l'a déjà mis à profit dans ses démarches commerciales : outre les gros comptes nationaux comme la RATP et l'Economat des Armées, l'entreprise possède plusieurs clients locaux comme l'usine de production de jambon Paul Prédault \_ désormais toute proche après son déménagement de Gonesse \_, le fabricant de cosmétiques Sisley, à Saint Ouen l'Aumône, ou la mairie de Saint-Witz.



## Paredes investit en Île-de-France



### Paredes

*Paredes confirme son dynamisme en investissant dans la modernisation des locaux de son agence Paris-Ile de France à Goussainville dans le Val d'Oise.*

Installée à Goussainville (95), l'agence Paris-Ile-de-France de Paredes a bénéficié de travaux de modernisation. Le spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelles a souhaité investir pour repenser entièrement ses locaux, devenus plus aérés et plus lumineux. Six mois de chantier auront été nécessaires pour cette rénovation qui permet ainsi d'améliorer le bien-être des collaborateurs tout comme la satisfaction clients. Les surfaces en « open space » rendent l'activité transverse plus fluide. Dotée d'une partie administrative et commerciale, d'une plateforme logistique et d'un entrepôt de 6 000 m<sup>2</sup>, l'agence dispose de 2 mois de stock permanent. Un effectif de 56 personnes se répartit l'activité du site pour répondre aux besoins de ses 4 grands marchés (santé, industrie, entreprises de propreté et collectivités publiques) et accompagner ses clients.

La revisite de cette agence s'inscrit dans la lignée de la croissance du groupe, qui après une progression de 30 % en 2020, vient tout juste d'ouvrir son capital à ses collaborateurs. À Goussainville, 2 salariés sur 3 sont aujourd'hui actionnaires de l'entreprise (relire l'article du 21 septembre). Après une année 2020 record, Paredes poursuit sa progression malgré le reflux de la demande « Covid » et un contexte d'activité revenu à la normale. Il affiche une hausse de 4 % au premier semestre 2021 (soit un chiffre d'affaires de 114 M€).



## Bandeau de lavage Ultimate 3D Infinite

Description du produit Bandeau de lavage Ultimate 3D Infinite Bandeau de lavage Ultimate 3D Infinite Mop microfibre à usage court recyclée.

L'ULTIMATE 3D Infinite est un condensé de haute technologie comme vous ne l'avez encore jamais vu. L'ULTIMATE 3D Infinite est fabriquée à partir de matériaux 100% recyclés et présente un taux de relargage de micro-particules extrêmement faible (catégorie A – Low). Ses 80 lavages de durée de vie sont garantis dans les conditions les plus extrêmes (utilisation de Javel, haute température de lavage ou de séchage, etc.).

Une MOP microfibre en fils 100% recyclés n'est plus un doux rêve écologique !

### Avantages

#### Réduction bactérienne

L'Ultimate 3D Infinite décolle plus de 99,99% des bactéries de vos surfaces (réduction de plus de 4 log) grâce à une technologie française brevetée qui permet le nettoyage des sols uniquement à l'eau (testée et prouvée selon la norme EN 16615).

#### Performance augmentée

Avec plus de microfibre, la technologie ULTIMATE booste l'efficacité et facilite la glisse au sol. L'avant de la mop, au design alterné, décroche les salissures. L'arrière, 100% microfibre, les retient tout en absorbant les corps gras. Entretien facilement entre 25 et 30 m<sup>2</sup>.

#### Economie assurée

A la fois légère (26g) et ergonomique, l'Ultimate 3D Infinite permet la réduction des consommations d'eau, de chimie, de blanchisserie, de coulage... De plus, sa composition 100% polyester la rend recyclable.

Découvrez-le sur [paredes.fr](http://paredes.fr)

## INITIATIVES LOCALES

# A Goussainville, Paredes peaufine son développement

Paredes, deuxième acteur du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France et en Italie avec 221 millions d'euros de chiffre d'affaires, a transformé son siège francilien situé depuis trente ans dans la zone industrielle de Goussainville. L'agence qui rayonne dans toute l'Ile-de-France réalise 20 millions d'euros de ventes et emploie 56 salariés. Les nouveaux locaux font écho à la transformation menée par l'entreprise à marche forcée à l'échelle nationale. Derrière la modernisation visible du site francilien, l'entreprise s'est engagée dans le déploiement d'une politique RSE. Elle a mis en place un système d'intéressement aux résultats pour tous les salariés, non indexé sur le niveau de rémunération, et lancé un plan d'actionnariat salarié. — V. L.



Les nouveaux locaux de Goussainville font écho à la transformation menée à l'échelle nationale par Paredes. Photo Paredes

trophées **BRONZE**

**Eric Palanque** **Daf de Paredes**  
**UN DAF AXÉ COMMUNICATION**

**Eric Palanque a rejoint le groupe Paredes en 2017 afin de restructurer la direction financière dans le cadre d'un plan global de transformation. Pour mener à bien ses multiples projets, il a renforcé la communication, aussi bien interne qu'externe.**

Au cours de sa carrière, Eric Palanque a souvent été amené à travailler dans des environnements chahutés. C'est d'ailleurs dans le cadre d'un plan de transformation qu'il est approché en 2017 par le groupe Paredes. « *Il s'agissait d'une belle endormie, pour plusieurs raisons. Le groupe avait notamment conservé le fonctionnement d'une PME malgré sa forte croissance. Et la succession des dirigeants historiques, mal préparée, avait fait passer la société d'une période prospère à une période de crise* », raconte le Daf.

Eric Palanque commence par analyser la situation. Son constat : il est nécessaire de restructurer rapidement une Daf au fonctionnement obsolète. « *Si j'avais la chance de pouvoir m'appuyer sur la technicité et l'engagement des collaborateurs, les axes d'amélioration étaient multiples : la direction financière était restée organisée par sociétés au fil des acquisitions, avec des process insuffisamment harmonisés, il n'y avait quasiment pas de contrôle de gestion, les clôtures étaient uniquement réalisées au trimestre, à J+20, et il y avait encore beaucoup de saisies...* », énumère-t-il.

Le point de départ qu'Eric Palanque choisit – et qui constitue le fil rouge de la transformation – est celui de la communication. « *Le groupe était historiquement très hiérarchisé, avec peu d'échanges d'informations. Il a donc été décidé d'accentuer fortement la communication : externe d'une part, afin de rendre le groupe plus visible, et interne d'autre part, notamment sur le diagnostic et le plan d'action, afin de déclencher une prise de conscience et de bien faire comprendre les différentes actions à mener.* »

**Tout mener de front**

Il faut dire qu'une multitude de chantiers ont été entrepris : mensualisation des clôtures, progressivement réalisées à J+5, centralisation du management de la comptabilité sur un seul site, homogénéisation des process comptables, refonte du credit management, dématérialisation du flux des factures fournisseurs, création d'une réelle fonction de contrôle de gestion, déploiement d'outils de reporting, pilotage de la mise en conformité réglementaire, etc. « *La difficulté était de tout mener de front, tout était prioritaire* », rapporte Eric Palanque. De plus, la direction financière devait accompagner en parallèle la transformation du groupe via la sécurisation de la trésorerie et le financement du plan.

Ce qui a demandé une implication totale des collaborateurs, et la mise en place de relais efficaces pour superviser les équipes. Eric Palanque a quasi complètement refondu son équipe de managers : « *Le responsable comptable est issu d'une promotion interne, j'ai créé les postes de credit manager et de responsable juridique, et embauché une responsable contrôle de gestion qui a monté son équipe* », décrit-il. Aujourd'hui, le Daf et ses équipes se préparent à accompagner la croissance externe, prochaine étape du plan de transformation. ●

Eve Mennesson  @DAFmag\_fr

**« Mener à bien un plan de transformation nécessite l'implication totale des collaborateurs. »**



## Actualités



Le fabricant de produits d'essuyage et d'hygiène s'est appuyé sur l'expérience acquise depuis 2014 en matière de gestion des données sur site pour développer Tork Vision Nettoyage. (DR)

### Hygiène et nettoyage

→ Après avoir été précurseur en 2014 avec son offre Tork Easy Cube, Essity capitalise sur son expérience digitale pour lancer une nouvelle offre de solutions de nettoyage piloté par les données. Trois niveaux d'accompagnement sont désormais proposés aux clients.

## Tork installe le nettoyage piloté par les données

«**T**ork, leader mondial de l'hygiène professionnelle, a lancé la première solution de nettoyage basée sur les datas en 2014. À cette époque, peu de monde envisageait l'utilité des solutions digitales... Aujourd'hui, la pandémie a entraîné de nouvelles exigences en matière de qualité de nettoyage, de performance opérationnelle et d'hygiène, forçant l'ensemble de l'industrie à effectuer un travail supplémentaire avec les mêmes, voire moins, de moyens. Le passage au nettoyage piloté par les données est donc plus pertinent que jamais!», se félicitent les promoteurs de la nouvelle offre Tork Vision Nettoyage.

En intégrant le digital, les entreprises de propreté et leurs clients peuvent utiliser des données en temps réel pour comprendre où et à quel moment il y a des besoins dans leurs locaux et s'adapter facilement à l'évolution des protocoles d'hygiène. Selon les informations recueillies par le fabricant auprès de ses clients actuels, le passage à un nettoyage basé sur les datas leur a permis de garantir un approvisionnement des distributeurs à 99 % du temps, de réduire le temps de contrôle des distributeurs de 91 %, ou encore

d'économiser 20 % d'heures de nettoyage. « Dans une enquête réalisée récemment auprès de nos clients, 100 % d'entre eux ont déclaré que le nettoyage piloté par les données les aidait à améliorer l'hygiène de leurs locaux, tandis que 85 % ont déclaré qu'il les aidait à garantir un environnement plus sûr pendant le Covid-19», déclare Charishma Kothari, directrice des services et des solutions d'hygiène professionnelle chez Essity.

#### Une offre à trois niveaux

En fonction des besoins et des exigences des établissements, les clients de Tork peuvent choisir entre trois solutions de nettoyage piloté pour répondre au mieux à leurs opérations de nettoyage spécifiques. Les sites sont équipés de compteurs de personnes et de distributeurs connectés qui peuvent venir alimenter un logiciel de gestion des installations qui affiche les datas sur ordinateurs, tablettes ou téléphones, et facilite la création de rapports et autres tâches administratives. Par ailleurs, un programme « d'intégration et de réussite » qui comprend l'installation, la formation, l'assistance et l'évaluation de la valeur commerciale est également proposé à l'entreprise de propreté ou au gestionnaire de site. ■

## DISTRIBUTION DE PRODUITS ET MATÉRIELS

### Paredes renforce sa présence en Île-de-France



**Le groupe Paredes vient d'inaugurer des locaux entièrement repensés et dédiés au marché francilien sur le site de Goussainville.**

Le groupe n° 2 sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France a dévoilé fin septembre son agence Paris Île-de-France, située à Goussainville (95). Implantée à proximité immédiate de l'aéroport Charles-de-Gaulle depuis trente ans et après six mois de travaux, l'agence a été entièrement repensée. « Les structures sont plus aérées et plus lumineuses et les surfaces en open space permettent une activité transverse plus fluide. Le site, qui est doté d'une partie administrative et commerciale, d'une plateforme logistique (stock et préparation

de commandes) et d'un entrepôt de 6 000 m<sup>2</sup>, dispose de deux mois de stock permanent, à destination de sa clientèle parisienne », précise le groupe dans un communiqué. Les 56 collaborateurs présents à Goussainville se répartissent l'activité du site pour répondre aux besoins de ses quatre grands marchés (santé, industrie, entreprises de propreté et collectivités publiques) et pour accompagner ses clients tels que les principaux hôpitaux de Paris, l'économat des armées ou encore l'hôtel Georges V (Paris 8<sup>e</sup>). « Nous vivons une vraie révolution au sein de Paredes. L'année 2020 a été difficile pour nous tous et chaque collaborateur a su rester mobilisé, investi et uni pour contourner les effets de la crise sanitaire sur notre activité. Et, lorsque la prime d'intéressement a été versée, nous n'avons pas hésité à réinjecter tout ou partie dans le capital de notre société. Je me réjouis de la fierté d'appartenance et de confiance qui émane de l'équipe régionale. Un tel engouement offre une belle promesse d'avenir », souligne Cédric Gatto, directeur de la région Paris Nord-Ouest. ■



Ramon Berto (Christeyns) et Antonio Bartual (Eurosanex) – au centre – à l'occasion de la signature du rachat.

## HYGIÈNE ET DÉSINFECTION

### Christeyns rachète l'espagnol Eurosanex

La société belge Christeyns (280 M€ de CA), basée à Gand et présente dans 50 pays, vient de racheter le fabricant espagnol Eurosanex (10 M€ de CA) dont le siège est à Valence, et qui compte des clients dans plus de 15 pays. Cette entreprise fondée en 1987 voit dans le rapprochement avec Christeyns, acteur majeur des solutions d'hygiène, l'opportunité de développer son activité. Pour Ramon Berto, le directeur général de Christeyns en Espagne, ce mariage consolide la présence de la marque sur le marché espagnol mais offre également une occasion de travailler au-delà des frontières de la péninsule ibérique. ■

**DOSSIER** Hygiène des locaux

**EXPERTISE**

# « Accompagner les directions d'établissements et former les professionnels »

Entretien avec **Thierry Bertrand**, directeur du développement commercial sur le marché de la santé du groupe Paredes.



Thierry Bertrand

**Quelles sont les bonnes pratiques à mettre en place en matière d'hygiène dans le contexte sanitaire actuel ?**

Il convient tout d'abord d'être extrêmement vigilant sur l'hygiène des mains. En 2018 et 2019, les indicateurs d'utilisation des gels hydroalcooliques étaient par exemple en deçà des attendus, avant de remonter en 2020 et 2021. Ensuite, il est essentiel de respecter un très bon niveau de nettoyage et de désinfection des surfaces en contact avec les mains : nous recommandons donc des interventions plus régulières, sur les poignées de porte par exemple, avec des produits dont l'efficacité a été améliorée suite à l'apparition de l'épidémie.

**Quel regard portez-vous sur l'évolution de la réglementation en matière d'hygiène ?**

Si l'hygiène est considérée comme le premier acte de soins, les réflexions sur l'Ehpad du futur ne vont pas dans le sens d'une plus grande « sanitisation ». Je ne suis donc pas certain qu'il faille aller plus loin dans la réglementation. L'enjeu majeur consiste à accompagner les directions d'établissements et à former les professionnels afin que les produits soient utilisés de manière optimale. Par ailleurs, la chaîne d'hygiène doit être respectée partout dans l'établissement. Aucun maillon – la lingerie, la cuisine, etc. – ne doit être fragilisé. Raison pour laquelle nous avons mis en place un outil de suivi digital, myparedes, en veillant à ce que les indicateurs soient peu contraignants pour les utilisateurs et simples à suivre. Une tablette installée

sur le chariot de ménage permet ainsi de valider facilement la traçabilité des actions de nettoyage. Le fournisseur doit devenir un véritable partenaire pour les directeurs d'Ehpad car ceux-ci se sentent souvent isolés face aux diverses problématiques auxquelles ils doivent faire face. En plus de myparedes, nous mettons à leur disposition notre portail client qui leur permet d'accéder aux produits disponibles, aux fiches de sécurité et aux différents protocoles ; notre hotline et la possibilité de faire appel à l'un de nos 80 experts santé.

**Quelles sont vos pistes de réflexion pour améliorer la fonction « hygiène » dans les Ehpad ?**

L'innovation représente un autre enjeu majeur pour notre secteur. Depuis 25 ans, nous accompagnons nos clients avec des solutions et services adaptés aux problématiques d'hygiène des établissements. Nous travaillons actuellement sur des solutions pour laver et désinfecter les sols et les surfaces sans recourir à la chimie, pour fabriquer *in situ* des produits de désinfection respectueux des hommes et de l'environnement. Par ailleurs, pour allier performance et développement durable, nous proposons en priorité des solutions d'essuyage à partir de produits recyclés et non plus de matières vierges. Enfin, la crise a accéléré le développement et les fonctionnalités du numérique. Aujourd'hui, les Ehpad peuvent concevoir leur plan de nettoyage de manière digitalisée.

Propos recueillis par **Hélène Delmotte**



INDÉPENDANTS

## Dynamisme et croissance confirmés chez Paredes

**L**e groupe Paredes affiche clairement ses ambitions : devenir d'ici 2030, le numéro 1 sur le marché français. Pour renforcer sa présence dans la région Île-de-France, il pourra compter sur son agence de Goussainville, entièrement rénovée.

Il y a quelques semaines, François Thuilleur, son PDG, nous le confirmait : le numéro deux du marché de l'hygiène et de la protection professionnel en France se porte bien. Preuve de ce dynamisme : le groupe a totalement rénové son agence Paris Île-de-France à Goussainville. Situés dans la zone industrielle de Goussainville depuis trente ans, les locaux de l'agence régionale ont été entièrement repensés. Dotée d'une partie administrative et commerciale, d'une plateforme logistique (stock et préparation de commandes) et d'un entrepôt de 6 000 m<sup>2</sup>, l'agence de Goussainville dispose de deux mois de stock permanent, à destination de sa clientèle parisienne. Un effectif de 56 personnes se répartit l'activité du site pour répondre aux besoins de ses quatre grands marchés du groupe – santé, industrie, entreprises de propreté et collectivités publiques — et accompagner ses clients tels que le Resah des hôpitaux de Paris, les principaux hôpitaux de Paris, l'économat des armées ou encore l'hôtel Georges V. Par ailleurs, en août, une majorité des salariés de l'agence de Goussainville est entrée au capital du groupe.

### Dynamique de croissance

« Nous vivons une vraie révolution au sein de Paredes. L'année 2020 a été difficile pour nous tous et chaque collaborateur a su rester mobilisé, investi et uni pour contourner les effets de la crise sanitaire sur notre activité. Et lorsque la prime d'intéressement a été versée, nous n'avons pas hésité à réinjecter tout ou partie dans le capital de notre société », souligne Cédric Gatto, directeur région Paris Nord-Ouest. Après une année 2020 record, Paredes poursuit donc sa croissance malgré le reflux de la demande « Covid » et un contexte d'activité revenue à la normale, et affiche déjà une progression au premier semestre 2021 de + 4 % par rapport à 2020 (soit un chiffre d'affaires de 114 millions d'euros). Des résultats qui vont permettre à l'entreprise de continuer sa stratégie d'innovation, dans la continuité des investissements industriels, logistiques et digitaux importants réalisés ces deux dernières années en France. ■



### FRANÇOIS THUILLEUR, PDC DU GROUPE PAREDES



« Ces résultats montrent que Paredes et ceux qui le font, continuent à gagner des parts de marché rentables sur ses quatre segments prioritaires. Je tiens à souligner que tout ceci est rendu possible grâce à notre force de vente spécialisée par marché et la qualité de notre service. Car si nous ambitionnons de devenir le n° 1 de l'hygiène en France à horizon 2030, nous serons sous peu le n° 1 de la satisfaction clients. »



### RÉSEAUX SAFETY OUEST, LA NOUVELLE CONCESSION DE JOB PROJECT

Le réseau Job Protect continue son extension et ouvre une nouvelle concession Safety Ouest à Lanester, dans le Morbihan. Spécialiste des équipements de protection individuelle, le réseau Job Protect s'est historiquement développé à Lyon, puis a ouvert des concessions dans les départements de l'Essonne, de la Seine Maritime, de l'Oise, des Bouches-du-Rhône, du Maine et Loire, de la Marne, des Pyrénées-Orientales, mais également en outre-mer avec la Guyane et La Réunion. Davy Catherine, le dirigeant de Safety Ouest, dispense des formations auprès de salariés et chefs d'entreprise sur les risques liés au travail en espace confiné (CATEC®), au travail en hauteur, à la conduite de nacelles élévatrices ou au travail sur les installations électriques, ce qui inclut l'utilisation d'EPI. « À la suite de ces formations, les chefs d'entreprise et les salariés se questionnent sur le matériel nécessaire à la réalisation de leurs tâches et sont souvent frustrés par le manque de conseil adapté lors de leurs achats. Mon expérience et mon expertise dans les différents domaines de la sécurité au travail me permettent de répondre efficacement à vos besoins », explique le dirigeant.

DR



# Le groupe Paredes participe à Octobre Rose pour la prévention contre le cancer du sein

Acteur majeur sur le marché de l'usage unique, de l'hygiène et de la protection professionnelles, le Groupe Paredes s'est hissé au second rang du

marché Français, en misant sur la qualité de ses produits, mais aussi sur une éthique de responsabilité envers...



<https://cdn-s-www.leprogres.fr/images/C90533CA-DC0F-4593-960D-3338D56CD8F0/FB1200/photo-1636135699.jpg>

Dans le cadre de la campagne « Octobre Rose », le Groupe Paredes à Genas, a organisé une journée de prévention contre le cancer du sein, au profit de l'ensemble de ses salariés. Photo Progrès /DR Paredes



[https://cdn-s-www.leprogres.fr/images/C90533CA-DC0F-4593-960D-3338D56CD8F0/NW\\_detail/title-1636135699.jpg](https://cdn-s-www.leprogres.fr/images/C90533CA-DC0F-4593-960D-3338D56CD8F0/NW_detail/title-1636135699.jpg)

# Le groupe Paredes participe à Octobre Rose pour la prévention contre le cancer du sein

Acteur majeur sur le marché de l'usage unique, de l'hygiène et de la protection professionnelles, le Groupe Paredes s'est hissé au second rang du marché Français, en misant sur la qualité de ses produits, mais aussi sur une éthique de responsabilité envers ses collaborateurs, sa clientèle, et le monde environnant.

## Une action made in France

Dans le cadre de cette démarche, l'entreprise Paredes a choisi d'investir sur le made in France, et de reverser une partie de ses bénéfices à ses collaborateurs. Membre du GEFLUC (Groupement des Entreprises Françaises dans la Lutte contre le Cancer), l'entreprise Paredes soutient aussi depuis plusieurs années les actions de lutte et de recherche contre le cancer. Le siège de Paredes à Genas, s'est paré de rose dans le cadre de la campagne de prévention Octobre rose et a organisé un événement fort, destiné à sensibiliser ses collaborateurs au dépistage du cancer du sein, l'une des premières causes de mortalité chez les femmes. Durant une journée, les salariés du groupe ont pu bénéficier d'un

parcours ludique sur la prévention, composé de plusieurs ateliers pédagogiques de sensibilisation : film témoignage, buste de palpation, exposition photos, activités bien-être.

Pratique : Entreprise Paredes, 1, rue Georges Besse, à Genas.  
 Tél. 04 72 47 47 47.



*Dans le cadre de la campagne « Octobre Rose », le Groupe Paredes à Genas, a organisé une journée de prévention contre le cancer du sein, au profit de l'ensemble de ses salariés. Photo Progrès /DR Paredes*

■



## S'abonner à la newsletter

Tous les 15 jours, recevez par email toute l'actualité Hygiène, Propreté, Multiservice & Déchets.

ActualitésFournisseurs 8 nov. 2021 12:07:00 Paredes renforce sa présence en Ile-de-France



Le groupe **Paredes** vient d'inaugurer des locaux entièrement repensés, et dédiés au marché francilien sur le site de Goussainville. Le groupe n°2 sur le marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France a dévoilé fin septembre son agence Paris Île-de-France située à Goussainville (95). Implantée à proximité immédiate de l'aéroport Charles-de-Gaulle depuis 30 ans et après 6 mois de travaux, l'agence a été entièrement repensée.

« Les structures sont plus aérées et plus lumineuses et les surfaces en « open space » permettent une activité transverse plus fluide. Le site qui est doté d'une partie administrative et commerciale, d'une plateforme logistique (stock et préparation de commandes) et d'un entrepôt de 6000 m<sup>2</sup>, dispose de 2 mois de stock permanent, à destination de sa clientèle parisienne » précise le groupe dans un communiqué. Des collaborateurs mobilisés

Les 56 collaborateurs présents à Goussainville se répartissent l'activité du site pour répondre aux besoins de ses 4 grands marchés (santé, industrie, entreprises de propreté et collectivités publiques) et accompagner ses clients tels que les principaux hôpitaux de Paris, l'Economat des Armées ou encore l'Hôtel Georges V (Paris 8).

« Nous vivons une vraie révolution au sein de Paredes. L'année 2020 a été difficile pour nous tous et chaque collaborateur a su rester mobilisé, investi et uni pour contourner les effets de la crise sanitaire sur notre activité. Et, lorsque la prime d'intéressement a été versée, nous n'avons pas hésité à réinjecter tout ou une partie dans le capital de notre société. Je me réjouis de la fierté d'appartenance et de confiance qui émane de l'équipe régionale. Un tel engouement offre une belle promesse d'avenir », souligne Cédric Gatto, directeur de la région Paris Nord-Ouest.

A lire également :

- **Paredes consolide sa croissance record en 2020**
- **Paredes lance son nouveau site de e-commerce**
- **Une certification Ecovadis Or pour Paredes**

Sur le même sujet







# Paredes ouvre un nouvel entrepôt logistique en Ile-et-Vilaine

**Le groupe familial Paredes (François Thuilleur, 221 millions d'euros de CA en 2020, 650 salariés), spécialisé dans la distribution de solutions**

d'hygiène et de protection professionnelle à Genas (Rhône), investit 6 millions d'euros dans un nouveau site logistique à Bréal-sous-Montfort (Ile-et-Vilaine). Avec près de 6 500 palettes qui pourront y être entreposées, sa capacité de stockage sera multipliée par trois. Les travaux de cette nouvelle plateforme fonctionnelle de 6 000 m<sup>2</sup> seront lancés en janvier pour une ouverture effective en janvier 2023. Baptisée "Ker Paredes", cette plateforme va renforcer l'ancrage du groupe lyonnais au profit de clients installés dans l'Ouest. ■



# Paredes ouvre un entrepôt logistique en Ile-et-Vilaine

**29 novembre 2021 Le groupe familial Paredes (François Thuilleur, 221 millions d'euros en 2020, 650 salariés) et investit 6 millions d'euros**

dans un nouveau site logistique à Bréal-sous-Montfort (Ile-et-Vilaine) d'une capacité de stockage de près de 6 500 palettes soit 3 fois plus qu'actuellement. Les travaux de cette nouvelle plateforme fonctionnelle de 6 000 m<sup>2</sup> sont lancés en janvier pour une ouverture effective en janvier 2023. Baptisé comme il se doit "Ker Paredes", cette plateforme va renforcer l'ancrage du groupe lyonnais au profit de clients installés dans l'Ouest.

Vous avez déjà un compte abonné ?

Les dernières infos ■



## Paredes investit 6 M€ dans une nouvelle plateforme logistique de 6 000 m<sup>2</sup> près de Rennes

### Les actualités

Paredes, n°2 du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France, annonce l'ouverture, en 2023, de son nouveau site logistique breton à Bréal-sous-Montfort en Ille-et-Vilaine. Le Groupe familial, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros en 2020 pour un effectif de 650 collaborateurs, investit 6 millions d'euros dans cette nouvelle plateforme logistique. Le siège social de Paredes est situé à Genas, en région lyonnaise.

Né en 1942 à Villeurbane, le groupe familial Paredes posera, début 2022, la première pierre de son nouveau site breton, **Ker Paredes**, à Bréal-sous-Montfort, situé à une quinzaine de kilomètres de Rennes. Classé ICPE, le site répondra aux toutes dernières normes de sécurité en vigueur et remplacera la plateforme actuelle implantée depuis 2013 à Saint-Jacques de la Lande, celle-ci ne répondant plus aux aspirations du groupe. « *L'enjeu est d'équiper la direction régionale Ouest d'un **outil logistique bien plus performant et sécurisé pour les utilisateurs**, lui permettant d'accompagner la croissance du Groupe sur la région* », explique **Stéphane Cavailès, Directeur régional Ouest**.

6 000 m<sup>2</sup> de bureaux et de stockage

Cette nouvelle plateforme logistique dispose de **500 m<sup>2</sup> de bureaux flambants neufs répartis sur 2 niveaux, 6 000 m<sup>2</sup> de stockage, 8 quais de chargement, un espace drive pour les clients et un parking multimodal**. Elle prévoit un entrepôt d'une **capacité de stockage de près de 6 500 palettes** soit 3 fois plus qu'actuellement. Le groupe revisite sa logistique pour optimiser la préparation et la distribution des commandes sur la région. « *L'innovation passe par l'installation de racks sur 4 niveaux, la création d'un espace drive et de deux souscellules de stockage pour les produits inflammables et dangereux* », précise Denis Berthier, Directeur Supply Chain du Groupe Paredes

Au-delà de ce nouvel outil logistique, Paredes souhaite accroître sa présence sur le territoire breton. « **Ker Paredes est au cœur de notre stratégie d'expansion et répondra parfaitement par sa superficie et la nature de ses activités qu'il abrite aux attentes des entreprises bretonnes** », affirme **François Thuillier, PDG** (en photo). L'entreprise entend développer son portefeuille clients (25 000 à ce jour) en renforçant sa présence commerciale sur la région, couvrant ainsi plus de 12 départements jusqu'en Basse Normandie et Haute-Loire. **Un effectif d'une trentaine de personnes** se répartit l'activité du site pour répondre aux besoins des **4 grands marchés Santé, Industrie, Entreprises de Propreté et Collectivités publiques**.

## LE FAIT DU JOUR

### **Billet - Paredes va ouvrir une plateforme de logistique à Bréal-sous-Montfort (35)**



PAREDES COUVRE 4 MARCHES : LA SANTE, L'INDUSTRIE, LES ENTREPRISES DE PROPRETE ET LES COLLECTIVITES PUBLIQUES.

Paredes (Genas, 69) stocke et vend des solutions pour l'hygiène et la protection professionnelle en France et en Italie. Le groupe emploie 650 collaborateurs et fait état de 25 000 clients. Il va ouvrir, en 2023, une plateforme de logistique et un site commercial à Bréal-sous-Montfort (35). L'investissement sera de 6 millions d'euros. Le futur ensemble va se substituer à l'équipement actuel situé à Saint-Jacques-de-la-Lande (près de Rennes) qui ne répond plus aux "aspirations du groupe". Il est prévu la construction de 500 m<sup>2</sup> de surfaces de bureaux complétées par 6 000 m<sup>2</sup> pour le stockage de 6 500 palettes (3 fois plus qu'actuellement), 8 quais de déchargement et un espace drive. La plateforme de Bréal-sous-Montfort va couvrir une zone répartie sur 12 départements du grand Ouest. [Paredes](#)

# Paredes ouvre un nouvel entrepôt logistique en Ile-et-Vilaine

Le groupe familial Paredes (François Thuilleur, 221 millions d'euros de CA en 2020, 650 salariés) spécialisé dans la distribution de solutions d'hygiène et de protection professionnelle à Genas (Rhône) investit 6 millions d'euros dans un nouveau site logistique à Bréal-sous-Montfort (Ile-et-Vilaine). Avec près de 6 500 palettes qui pourront y être entreposées, sa capacité de stockage sera multipliée par trois. Les travaux de cette nouvelle plateforme fonctionnelle de 6 000 m<sup>2</sup> seront lancés en janvier pour une ouverture effective en janvier 2023. Baptisée "Ker Paredes", cette plateforme va renforcer l'ancrage du groupe lyonnais au profit de clients installés dans l'Ouest. ■



## Paredes conforte ses positions en Bretagne



Paredes

*Paredes, spécialiste de l'hygiène et de la protection professionnelles, ouvrira en 2023 un nouveau site breton baptisé Ker Paredes.*

Paredes conforte ses positions en Bretagne

À Bréal-sous-Montfort (Ille-et-Vilaine), Paredes implantera, dès 2023, une nouvelle plateforme logistique, dont le chantier de construction sera lancé en janvier 2022. Cet investissement de plus de 6 M€ s'inscrit dans la stratégie de croissance du groupe, qui souhaite s'ouvrir à de nouvelles opportunités et renforcer son ancrage dans l'Ouest.

Classé ICPE, le site répondra aux dernières normes de sécurité en vigueur. L'enjeu est d'équiper la direction régionale Ouest d'un outil logistique performant pour accompagner son développement. Doté de bureaux administratifs et commerciaux et d'une plateforme logistique, il permettra au groupe d'assurer une gestion optimisée de ses stocks. Il se composera de 500 m<sup>2</sup> de bureaux répartis sur 2 niveaux, de 6 000 m<sup>2</sup> de stockage (capacité de 6 500 palettes), de 8 quais de chargement, d'un espace drive pour les clients et d'un parking multimodal.

Avec cette implantation, l'entreprise a aussi pour vocation d'accroître sa présence sur le territoire breton pour conquérir de nouveaux clients. Idéalement placé, Ker Paredes offre au groupe une ouverture sur un territoire fortement industrialisé, couvrant ainsi plus de

12 départements jusqu'en Basse Normandie et Haute-Loire. Un effectif d'une trentaine de personnes se répartira l'activité du site.



# Près de Rennes. Paredes investit 6 millions d'euros

Près de Rennes. Paredes investit 6 millions d'euros Paredes, un des leaders du marché de l'hygiène et de la protection professionnelle en France, va ouvrir une plateforme logistique à Bréal-sous-Montfort, près de Rennes.

Paredes investit 6 millions d'euros à Bréal-sous-Montfort, à l'ouest de Rennes, pour la construction d'un bâtiment de plus de 6 600 m<sup>2</sup> comprenant une plateforme de stockage de 6 000 m<sup>2</sup> (avec une possibilité d'extension de 3 000 m<sup>2</sup>) et des locaux administratifs. Le site Ker Paredes s'implantera dans le parc d'activité Hindré 3.

L'entrepôt aura une capacité de près de 6 500 palettes. Huit quais de chargement seront aménagés, ainsi qu'un espace drive pour les clients et un parking multimodal.

Le chantier doit être lancé début 2022 pour une mise en service en 2023.

Ce nouveau site remplacera celui de Saint-Jacques-de-la-Lande, inauguré en 2014 et aujourd'hui trop exigu pour poursuivre le développement de son activité.

Étendre sa capacité d'extension

Paredes, dont le siège social est situé en région lyonnaise, est un des leaders du marché français de l'hygiène et de la protection professionnelle pour l'industrie et les collectivités. Le groupe compte neuf sites de distribution.

Son nouveau site de stockage est destiné à approvisionner les clients de la société dans l'Ouest de la France : hôpitaux, résidences pour personnes âgées, industrie, entreprises, écoles... Le but est d'accroître la présence de Paredes en Bretagne.

Le groupe Paredes a été fondé en 1942, à Villeurbanne, près de Lyon. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros en 2020 avec un effectif de 650 collaborateurs.

Le groupe Paredes va quitter Saint-Jacques-de-la-Lande pour s'installer à Bréal-sous-Montfort, à l'ouest de Rennes.

Archives Ouest-France ■

**FORMATION**

## Des capsules pour sensibiliser à la diversité des handicaps

Si la formation des référents handicap de la branche s'appuie sur la compréhension de la notion de handicap, elle est surtout axée sur une gestion opérationnelle et pratique pour initier des actions concrètes. Or, très régulièrement, les questions sur les différents types de déficiences sont posées par les participants à travers des exemples concrets : « Un de nos salariés est devenu malentendant. Peut-il rester sur le site ? Comment garantir sa sécurité ? », « Nous recrutons sans distinction des collaborateurs en situation de handicap, mais dès lors qu'on soupçonne un handicap psychique, nos recruteurs sont réticents. Quels risques pour les membres de l'équipe ? Vis-à-vis du client ? » Pour mieux comprendre et appréhender les principaux types de handicap, une série de capsules est mise à disposition en libre accès sur le portail du Monde de la propreté [www.monde-proprete.com](http://www.monde-proprete.com) et destinée aux référents handicap mais plus largement à tous ceux qui souhaitent accompagner et maintenir les collaborateurs en situation de handicap.

Les deux premières capsules consacrées à la surdité et aux troubles psychiques sont déjà disponibles. Les capsules sur les maladies chroniques, les troubles



cognitifs, les troubles moteurs et la malvoyance seront à leur tour proposées en ligne. Chaque capsule est construite autour des définitions des déficiences pour aider à identifier les répercussions possibles sur les conditions d'exercice, sur les points de vigilance à avoir pour anticiper un maintien en emploi ou à l'occasion d'un recrutement et à fournir des informations sur les moyens existants pour compenser le handicap tant d'un point de vue de l'organisation que des solutions financières souvent méconnues. Les référents handicap pourront ainsi s'appuyer sur des infographies téléchargeables, des quiz pour tester leurs connaissances, de vidéos pour sensibiliser aux handicaps et des guides pratiques pour faciliter l'emploi des personnes en situation de handicap. Et pourquoi pas, utiliser ces capsules pour sensibiliser ensuite les acteurs de leur entreprise... ●

**Pour en savoir plus :** Morgane Houdot, Fare Propreté [mhoudot@fare-proprete.fr](mailto:mhoudot@fare-proprete.fr)

**RETROUVEZ PLUS D'ACTUALITÉS SUR SERVICES-PROPRETE.FR**

- La propreté représentée à Cannes pour les premiers rendez-vous d'affaires
- Objectif 120 M€ en 2025 pour Net Plus
- Interview Arseg : « Nous devons payer le juste prix par rapport à un cahier des charges »
- Pour former en alternance des responsables de secteur
- Parasitex : trois jours de salon sur la 3D
- Pest control : une certification obligatoire pour la CS30
- ISS s'engage pour l'égalité femmes-hommes
- Nouveau plan stratégique pour Orapi
- Parades confortables positions en Bretagne

**1**

**FILTRE CUIVRE BACTERICIDE**

Grâce à sa technologie à l'air propulsé, l'appareil « Exp'Air » permet une démarche bio-sécurisée passant par un filtre cuivre bactéricide qui génère un air purifié. Il est conçu pour se prémunir du vandalisme avec un capot en aluminium et se révèle être 50 % plus silencieux que les modèles concurrents.



**ABSORPTION EFFICACE**

Pensés pour respecter la peau et sécher en douceur les mains au quotidien, les essuie-mains roulés Scott Control de Kimberly Clark Professional sont dotés de la technologie Airflex qui garantit une absorption plus efficace et plus rapide, pour un séchage hygiénique des mains et une réduction du risque de contamination croisée et de la prolifération des germes.

**2**

**3**

**DISTRIBUTION FEUILLE-À-FEUILLE**

L-One de Lucart Professional est une gamme de solutions de distribution feuille-à-feuille qui combinent hygiène et économie, associées à des papiers certifiés écologiques. Il existe plusieurs tailles de distributeurs pour les différents environnements, notamment le L-One Maxi pour l'essuyage des mains.



## Des choix pour sécuriser le séchage des mains

En matière d'hygiène, les entreprises de propreté ont un rôle important à jouer pour préconiser à leurs clients les meilleures solutions pour le séchage des mains. Plusieurs solutions existent, chacune ayant ses avantages et ses inconvénients. Les études montrent que les utilisateurs privilégient néanmoins les essuie-mains papier, qu'ils considèrent plus hygiéniques et plus efficaces.

La crise sanitaire a entraîné un changement de préférence. Selon une étude menée par Tork en novembre 2020, 37 % des personnes ont désormais une plus forte préférence pour les essuie-mains en papier. Les raisons évoquées sont la perception que les essuie-mains en papier sont plus hygiéniques pour l'utilisateur (80 %), qu'ils permettent de se sécher les mains plus rapidement (42 %) et qu'ils propagent moins de bactéries dans l'air (39 %).

4



**POUR LES LIEUX TRÈS FRÉQUENTÉS**

Autocut de la marque Evadis (MP Hygiène) est un distributeur manuel d'essuie-mains rouleau feuille à feuille. À la fois robuste et élégant, il est destiné aux lieux de forts passages.



**AVEC FILTRE HEPA**

Le sèche-mains Miniwind d'Hexotol (Orapi) est pourvu d'un filtre HEPA H13 pour garantir un air sain en sortie d'appareil. Il filtre 99,97 % des bactéries et particules de l'air ambiant. Et la pastille Zeromell-V située au sein du bloc filtre, neutralise les odeurs au passage de l'air, tout en parfumant l'espace sanitaire.

5

**DESIGN CONTEMPORAIN**

Le distributeur d'essuie-mains pliés Paredis Elite Fold V accepte tous les types d'essuie-mains de 22 à 25 cm de laize. L'ouverture totale du capot facilite le réassort. Il permet une visibilité permanente du niveau de chargement. La gamme comporte deux autres modèles, dont un à rouleaux.

6



**PAS SI PETIT**

Tork PeakServe Mini est une plus petite version du distributeur standard Tork PeakServe et a une capacité allant jusqu'à 1 230 serviettes. Les essuie-mains sont distribués en 3 secondes pour une meilleure circulation dans les sanitaires, sans attente pour les clients.

7

Kimberly Clark Professional ❶ propose des essuie-mains pourvus d'une technologie brevetée pour une absorption efficace et rapide. Biodégradables, ils sont composés à 100 % de fibre recyclée et bénéficient de l'écocouleur européen.

Lucart Professional ❷ dispose notamment dans son catalogue des solutions de distribution feuille-à-feuille, disponibles également avec le papier Fiberpack obtenu par le recyclage des fibres en cellulose

présentes dans les cartons des boissons.

La gamme Autocut Evadis, conçue par MP Hygiène ❸, se compose de trois tailles d'appareils. Le système de rouleaux garantit une forte autonomie et aucun gaspillage. Il est combiné avec des papiers disposant des labels écolabel FSC, DESL et écolabel européen.

La nouvelle gamme Elite de Paredis ❹ intègre aussi des essuie-mains papier certifiés écolabel européen.

Tork ❺ a créé PeakServe pour les sanitaires à fort trafic. Compatible avec les essuie-mains continus, le système possède une capacité très élevée.

Du côté des fabricants de sèche-mains, des améliorations viennent renforcer la sécurité sanitaire des appareils notamment au niveau des filtres. JVD ❻ fabrique en France des appareils à air pulsé qui s'adaptent à tous les environnements. Le fabricant affirme que ces appareils sont dix fois

moins chers que le papier, grâce à une faible consommation en énergie.

Hexotol ❽, marque d'Orapi Hygiène, a élaboré un sèche-mains air pulsé de dernière génération. Modulable, il est doté de deux vitesses réglables éco & turbo et sa façade interchangeable est proposée en 16 couleurs. ●



# Paredes investit six millions d'euros

L'entreprise

Paredes investit six millions d'euros à Bréal-sous-Montfort pour la construction d'un bâtiment de plus de 6 600 m<sup>2</sup> comprenant une plateforme de stockage de 6 000 m<sup>2</sup> (avec une possibilité d'extension de 3 000 m<sup>2</sup>) et des locaux administratifs. Le site Ker Paredes s'implantera dans le parc d'activité Hindré 3.

L'entrepôt aura une capacité de près de 6 500 palettes. Huit quais de chargement seront aménagés, ainsi qu'un espace drive pour les clients et un parking multimodal. Le chantier doit être lancé début 2022 pour une mise en service en 2023. Ce nouveau site remplacera celui de Saint-Jacques-de-la-Lande, inauguré

en 2014 et aujourd'hui trop exigü pour poursuivre le développement de son activité.

Paredes, dont le siège social est situé en région lyonnaise, est un des leaders du marché français de l'hygiène et de la protection professionnelle pour l'industrie et les collectivités. Le groupe compte neuf sites de distribution.

Son nouveau site de stockage est destiné à approvisionner les clients de la société dans l'Ouest de la France : hôpitaux, résidences pour personnes âgées, industrie, entreprises, écoles... Le but est d'accroître la présence de Paredes en Bretagne.

Le groupe Paredes a été fondé en 1942, à Villeurbanne, près de Lyon.

Il a réalisé un chiffre d'affaires de 221 millions d'euros en 2020 avec un effectif de 650 collaborateurs.



*Le groupe Paredes va quitter Saint-Jacques-de-la-Lande pour s'installer à Bréal-sous-Montfort.*



**69 / BIENS DE CONSOMMATION : Paredes investit 6 M€ dans une plateforme logistique de 6 000 m<sup>2</sup> en Bretagne**

Le **GRUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège social à Genas/Rhône, CA 221 M€, 650 salariés), expert du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles, investit 6 M€ dans une nouvelle plateforme logistique de 6 000 m<sup>2</sup> à Bréal-sous-Montfort, près de Rennes. Ouverture prévue en 2023. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)

35 I BIENS DE CONSOMMATION

# Paredes investit 6 M dans un nouveau site logistique

Cette nouvelle plateforme fonctionnelle de 6000 m<sup>2</sup> verra le jour à Bréal-sous-Montfort après 12 mois de chantier lancé dès janvier 2022. Le groupe familial lyonnais (650 salariés, 221 M de CA en 2020) qui se présente comme le n°2 du marché de l'hygiène et de la protection professionnelles en France, a pour objectif de remplacer la plateforme actuelle implantée depuis 2013 à Saint-Jacques-de-la-Lande qui ne

répond plus aux aspirations du groupe. Le site disposera de 8 quais de chargement et d'un espace drive pour les clients. L'entrepôt aura une capacité de stockage de 6500 palettes soit 3 fois plus qu'actuellement. Le site emploie 30 personnes pour accompagner les clients de 12 départements. ■

# Le groupe Paredes s'implante à Bréal-sous-Montfort

Paredes investit 6 millions d'euros à Bréal-sous-Montfort, à l'ouest de Rennes, pour la construction d'un bâtiment de plus de 6 600 m<sup>2</sup> comprenant une plateforme de stockage de 6 000 m<sup>2</sup> (avec une possibilité d'extension de 3 000 m<sup>2</sup>) et des locaux administratifs. Le site Ker Paredes s'implantera dans le parc d'activité Hindré 3. Le chantier doit être lancé début 2022 pour une mise en service en 2023.

Ce nouveau site remplacera celui de Saint-Jacques-de-la-Lande, inauguré en 2014, et aujourd'hui trop exigu pour poursuivre le développement de son activité.

Paredes, dont le siège social est situé en région lyonnaise, est un des leaders du marché français de l'hygiène et de la protection professionnelle pour l'industrie et les collectivités. Le groupe compte neuf sites de distribution.



*Le service expédition prépare les livraisons, ici des bobines d'essuie-mains pour l'industrie, les collectivités et les hôpitaux.*



## ILLE-ET-VILAINE

### ► PROJET

#### 35 / SANTÉ : Paredes va se doter d'une nouvelle usine logistique

Le numéro 2 français des protections professionnelles et de l'hygiène **GRUPE PAREDES** / T : 04.72.47.47.47 (siège social à Genas, CA de 221 M€, 650 salariés) veut ouvrir un nouveau site logistique au niveau de Bréal-sous-Montfort (Ille-et-Vilaine). Six millions d'euros vont être investis pour cet outil de 6000 m<sup>2</sup>, qui sera livré en 2023. "L'enjeu est d'équiper la direction régionale Ouest d'un outil logistique bien plus performant et sécurisé pour les utilisateurs, lui permettant d'accompagner la croissance du Groupe sur la région" détaille le directeur régional Ouest Stéphane Cavallès. [www.paredes.fr](http://www.paredes.fr)



# Espionnage industriel à Lisieux : condamnée en 2019, Orapi a fait appel

*Élodie DARDENNE.*

Espionnage industriel à Lisieux : condamnée en 2019, Orapi a fait appel. En février 2019, le tribunal correctionnel de Lisieux (Calvados) condamnait la société Orapi, spécialisée dans l'hygiène professionnelle et repreneuse de l'entreprise lexovienne Raynaud, à verser plus de 345 000 € de préjudices pour téléchargement frauduleux de données. Décision contestée en appel par Orapi ce vendredi 3 décembre 2021.

Pillage industriel ? Espionnage ? Concurrence déloyale ? L'affaire Orapi-Raynaud a connu un nouvel épisode ce vendredi 3 décembre 2021. Après un jugement rendu le 26 février 2019 par les juges lexoviens, l'affaire était rejugée en appel à Caen.

Rappel des faits : juin 2013, la société Raynaud, spécialiste des produits d'hygiène pour les professionnels basée à Lisieux et membre du Groupement d'intérêt économique (GIE) Prop, est placée en liquidation judiciaire. Le leader de l'hygiène professionnelle Orapi est sur les rangs pour la reprise, comme deux autres de ses concurrents, dont Paredes, groupe majoritaire à 70 % du GIE Prop. Le 28 juin 2013, le tribunal de commerce de Lisieux désigne Orapi comme repreneur.

Des fiches techniques téléchargées

L'histoire aurait pu s'arrêter là. Sauf que Prop découvre que la directrice marketing d'Orapi a téléchargé 93 mégaoctets de fichiers entre les 25 et 27 juin 2013. Soit juste avant l'officialisation de la reprise. Prop dénonce alors un « **pillage industriel** », attaque Orapi en justice et réclame 10 millions d'euros de préjudice.

Le 5 février 2019, le tribunal de Lisieux a condamné Orapi à 345 000 € de préjudices ainsi qu'à 80 000 € d'amende pour accès frauduleux. La directrice marketing est condamnée à 5 000 € d'amende, le directeur commercial, absent lors de l'audience en appel, à 8 000 € et le PDG de l'entreprise à 15 000 €. « Impression d'une certaine urgence »

Vendredi, chacun a campé sur ses positions : « **Pour moi, lance l'ancienne directrice marketing, quand je lance la procédure pour récupérer ces fichiers, on est le repreneur.** » « **Mais c'est antérieur, et vous le savez, insiste le président. Et vous connaissez les tensions entre les deux sociétés dans le cadre de cette reprise ? Cela se passe juste après l'audience du tribunal de commerce et juste avant la décision sur la cession, ça donne l'impression d'une certaine urgence dans la démarche.** »

Entendu aussi, le PDG d'Orapi. Lui assure que son employée « **a fait son travail** ». « **On ne devrait pas être là, on a sauvé 70 emplois !** » lâche-t-il tout sourire aux juges. Selon lui, Orapi « **avait l'autorisation du président du tribunal de commerce de Lisieux** ».

Délibéré en février

Les documents téléchargés contenaient-ils des données sensibles ? « **Non** », assure-t-on du côté d'Orapi : seulement des fiches techniques et de sécurité sur les produits d'hygiène, « **souvent en libre accès** ». Mais pas cette fois, insiste la défense du GIE Prop qui maintient ses accusations de pillage industriel.

« **Le directeur commercial de Raynaud a donné les codes d'accès pour télécharger ces fichiers à**



**la directrice marketing d'Orapi dans le cadre d'un mail, pas sur le parking d'un supermarché à la nuit tombée** », souffle l'avocat de la directrice marketing. « **Quand on réclame 10 millions d'euros, on vient avec un peu de biscuit** », lance l'avocat d'Orapi.

« **Derrière tout ça, il y a une pratique de concurrence déloyale** », invoque, de son côté, l'avocat général qui a demandé la confirmation des peines prononcées en première instance.

La décision est mise en délibéré. Elle sera rendue le 2 février 2022.

La société Orapi à Lisieux (Calvados).

Archives Ouest-France ■



# Espionnage : Orapi fait appel de sa condamnation

*Élodie DARDENNE.*

En février 2019, la société Orapi était condamnée à verser plus de 345 000 à l'entreprise Raynaud qu'elle a rachetée. Elle faisait appel de cette décision vendredi à Caen. Justice

Pillage industriel ? Espionnage ? Concurrence déloyale ? L'affaire Orapi-Raynaud a connu un nouvel épisode, vendredi. Après un jugement rendu le 26 février 2019 par les juges lexoviens, l'affaire était rejugée en appel à Caen.

Rappel des faits : juin 2013, la société Raynaud, spécialiste des produits d'hygiène pour les professionnels basée à Lisieux et membre du Groupement d'intérêt économique (GIE) Prop, est placée en liquidation judiciaire. Le leader de l'hygiène professionnelle Orapi est sur les rangs pour la reprise, comme deux autres de ses concurrents, dont Paredes, groupe majoritaire à 70 % du GIE Prop. Le 28 juin 2013, le tribunal de commerce de Lisieux désigne Orapi comme repreneur.

Des fiches techniques téléchargées L'histoire aurait pu s'arrêter là. Sauf que Prop découvre que la directrice marketing d'Orapi a téléchargé 93 mégaoctets de fichiers entre les 25 et 27 juin 2013. Soit juste avant l'officialisation de la reprise. Prop dénonce alors un « pillage industriel », attaque Orapi en justice et réclame 10 millions d'euros de préjudice.

Le 5 février 2019, le tribunal de Lisieux a condamné Orapi à

345 000 d'euros de préjudices ainsi qu'à 80 000 d'euros d'amende pour accès frauduleux. La directrice marketing est condamnée à 5 000 d'euros d'amende, le directeur commercial, absent lors de l'audience en appel, à 8 000 et le PDG de l'entreprise à 15 000 €. Vendredi, chacun a campé sur ses positions : « Pour moi, lance l'ancienne directrice marketing, quand je lance la procédure pour récupérer ces fichiers, on est le repreneur. » « Mais c'est antérieur, et vous le savez, insiste le président. Et vous connaissez les tensions entre les deux sociétés dans le cadre de cette reprise ? Cela se passe juste après l'audience du tribunal de commerce et juste avant la décision sur la cession, ça donne l'impression d'une certaine urgence dans la démarche. »

Entendu aussi, le PDG d'Orapi. Lui assure que son employée « a fait son travail ». « On ne devrait pas être là, on a sauvé 70 emplois ! » lâche-t-il tout sourire aux juges. Selon lui, Orapi « avait l'autorisation du président du tribunal de commerce de Lisieux ».

Délibéré en février Les documents téléchargés contenaient-ils des données sensibles ? « Non », assure-t-on du côté d'Orapi seulement des fiches techniques et de sécurité sur les produits d'hygiène, « souvent en libre accès ». Mais pas cette fois, insiste la défense du GIE Prop qui maintient ses accusations de pillage industriel.

« Le directeur commercial de

Raynaud a donné les codes d'accès pour télécharger ces fichiers à la directrice marketing d'Orapi dans le cadre d'un mail, pas sur le parking d'un supermarché à la nuit tombée », souffle l'avocat de la directrice marketing. « Quand on réclame 10 millions d'euros, on vient avec un peu de biscuit », lance l'avocat d'Orapi.

« Derrière tout ça, il y a une pratique de concurrence déloyale », invoque, de son côté, l'avocat général qui a demandé la confirmation des peines prononcées en première instance. La décision est mise en délibéré. Elle sera rendue le 2 février 2022.



*La société Orapi de Lisieux faisait appel, vendredi, de sa condamnation devant le tribunal de Caen.*



## S'abonner à la newsletter

Tous les 15 jours, recevez par email toute l'actualité Hygiène, Propreté, Multiservice & Déchets.

ActualitésFournisseurs 7 déc. 2021 12:06:00 Paredes met le cap à l'Ouest



Le groupe lyonnais **Paredes** vient d'annoncer son projet de création d'une nouvelle plateforme à Bréal-sous-Montfort (35) qui permettra, dès 2023, d'accompagner la croissance du groupe en Bretagne et plus largement dans tout l'Ouest de la France. La 1<sup>ère</sup> pierre de ce site de 6 000 m<sup>2</sup> (plus 500 m<sup>2</sup> de bureaux et un drive), baptisé Ker Paredes, sera posée en janvier 2022.

L'entrepôt aura une capacité de stockage de près de 6 500 palettes soit 3 fois plus que la plateforme actuelle implantée en 2013 à Saint-Jacques-de-la-Lande et ne répondant plus aux aspirations du groupe. « Ker Paredes est au coeur de notre stratégie d'expansion et répondra parfaitement par sa superficie et la nature des activités qu'il abrite aux attentes des entreprises bretonnes pour leur délivrer la meilleure des expériences clients » affirme François Thuilleur, Pdg du Groupe Paredes qui va investir 6 millions d'euros dans ce nouvel outil. Le n°2 de l'hygiène en France emploiera une 30 trentaine de salariés sur le site et couvrira avec cette plateforme logistique 12 département bretons et normands notamment.

A lire également :

- **Paredes consolide sa croissance record en 2020**
- **Paredes lance son nouveau site de e-commerce**
- **Une certification Ecovadis Or pour Paredes**

Sur le même sujet







# Bubendorff se développe

*Jean-Alain Haan*

**L'entreprise Bubendorff, le spécialiste français des volets roulants électriques, est en train de construire un nouveau bâtiment dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace, et un autre doit suivre.**

L'entreprise alsacienne Bubendorff, dont le siège est à Saint-Louis et qui possède aujourd'hui huit sites de productions en France et en Allemagne, s'est installée depuis 2019 dans le et y poursuit son développement.

Alors que les deux premiers halls de production sont en activité, le chantier de construction du hall n° 3 a en effet débuté il y a quelques semaines pour l'accueil d'une partie de la production et de bureaux. L'aménagement d'un réservoir d'eau est également prévu.

La construction d'un hall n° 4 doit suivre à l'arrière du hall n° 3. Un projet d'ensemble qui correspond au projet initial de l'entreprise qui affiche plus de soixante ans d'expérience, lorsque celle-ci avait choisi d'implanter un nouveau site de production à Ensisheim et fait l'acquisition de cette parcelle de 67 500 m<sup>2</sup>. Six entreprises sur le site

Six entreprises sont aujourd'hui installées dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace, qui s'étend sur une centaine d'hectares avec, aux côtés de Bubendorff Actemium (l'entreprise spécialisée dans l'ingénierie et la conception d'installation et d'armoires électriques, notamment pour l'industrie automobile) et Paredes (hygiène et protection professionnelle), les premières à s'être installées, les implantations d' Interlogistic (logistique), Delticom (le géant de l'e-commerce de pneumatiques) et Astech (le spécialiste des conteneurs d'apports volontaires de déchets).

Un millier d'emplois déjà créés

Du côté de la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin, qui a porté le projet de création de cette zone d'activités, on salue évidemment le développement du site et on indique que d'autres entreprises souhaitent venir s'installer à Ensisheim. Aujourd'hui, ce sont déjà un millier d'emplois qui ont été créés par les entreprises présentes sur le site d'Ensisheim-Réguisheim.



<https://cdn-s-www.dna.fr/images/689AAA28-23FB-41DD-AC1B-DFDDB643D57D/FB1200/photo-1639824296.jpg>

Un nouveau hall est en construction et vient s'ajouter aux deux autres déjà en activité dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace. Photo DNA /Jean-Alain HAAN ■

# Bubendorff se développe

L'entreprise Bubendorff, le spécialiste français des volets roulants électriques, est en train de construire un nouveau bâtiment dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace, et un autre doit suivre.

*Jean-Alain HAAN*

L'entreprise alsacienne Bubendorff, dont le siège est à Saint-Louis et qui possède aujourd'hui huit sites de productions en France et en Allemagne, s'est installée depuis 2019 dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace à Ensisheim et y poursuit son développement. Alors que les deux premiers halls de production sont en activité, le chantier de construction du hall n° 3 a en effet débuté il y a quelques semaines pour l'accueil d'une partie de la production et de bureaux.

L'aménagement d'un réservoir d'eau est également prévu. La construction d'un hall n° 4 doit suivre à l'arrière du hall n° 3. Un projet d'ensemble qui correspond au projet initial de l'entreprise qui affiche plus de soixante ans d'expérience, lorsque celle-ci avait choisi d'implanter un nouveau site de production à Ensisheim et fait l'acquisition de cette parcelle de 67 500 m<sup>2</sup>.

## *Six entreprises sur le site*

Six entreprises sont aujourd'hui installées dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace, qui s'étend sur une centaine d'hectares avec, aux côtés de **Bubendorff**, **Actemium** (l'entreprise spécialisée dans l'ingénierie et la conception d'installation et d'armoires électriques, notamment pour l'industrie automobile) et **Paredes** (hygiène et protection

professionnelle), les premières à s'être installées, les implantations d'**Interlogistic** (logistique), **Delticom** (le géant de l'e-commerce de pneumatiques) et **Astech** (le spécialiste des conteneurs d'apports volontaires de déchets).

Du côté de la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin, qui a porté le projet de création de cette zone d'activités, on salue évidemment le développement du site et on indique que d'autres entreprises souhaitent venir s'installer à Ensisheim.

## *Un millier d'emplois créés*

Aujourd'hui, ce sont déjà un millier d'emplois qui ont été créés par les entreprises présentes sur le site d'Ensisheim-Réguisheim.



*Un nouveau hall est en construction et vient s'ajouter aux deux autres déjà en activité dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace. Photo DNA / Jean-Alain HAAN*

# Bubendorff se développe

L'entreprise Bubendorff, le spécialiste français des volets roulants électriques, est en train de construire un nouveau bâtiment dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace, et un autre doit suivre.

*Jean-Alain HAAN*

L'entreprise alsacienne Bubendorff, dont le siège est à Saint-Louis et qui possède aujourd'hui huit sites de productions en France et en Allemagne, s'est installée depuis 2019 dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace à Ensisheim et y poursuit son développement. Alors que les deux premiers halls de production sont en activité, le chantier de construction du hall n° 3 a en effet débuté il y a quelques semaines pour l'accueil d'une partie de la production et de bureaux.

L'aménagement d'un réservoir d'eau est également prévu. La construction d'un hall n° 4 doit suivre à l'arrière du hall n° 3. Un projet d'ensemble qui correspond au projet initial de l'entreprise qui affiche plus de soixante ans d'expérience, lorsque celle-ci avait choisi d'implanter un nouveau site de production à Ensisheim et fait l'acquisition de cette parcelle de 67 500 m<sup>2</sup>.

## *Six entreprises sur le site*

Six entreprises sont aujourd'hui installées dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace, qui s'étend sur une centaine d'hectares avec, aux côtés de **Bubendorff**, **Actemium** (l'entreprise spécialisée dans l'ingénierie et la conception d'installation et d'armoires électriques, notamment pour l'industrie automobile) et **Paredes** (hygiène et protection

professionnelle), les premières à s'être installées, les implantations d'**Interlogistic** (logistique), **Delticom** (le géant de l'e-commerce de pneumatiques) et **Astech** (le spécialiste des conteneurs d'apports volontaires de déchets).

Du côté de la Communauté de communes du Centre Haut-Rhin, qui a porté le projet de création de cette zone d'activités, on salue évidemment le développement du site et on indique que d'autres entreprises souhaitent venir s'installer à Ensisheim.

## *Un millier d'emplois créés*

Aujourd'hui, ce sont déjà un millier d'emplois qui ont été créés par les entreprises présentes sur le site d'Ensisheim-Réguisheim.



*Un nouveau hall est en construction et vient s'ajouter aux deux autres déjà en activité dans le Parc d'activités de la plaine d'Alsace. Photo DNA / Jean-Alain HAAN*





# CLASSEMENT GLOBAL 2021

**19 points Pomme** Auteure, compositrice, interprète **16 points Alexandre Astier** Acteur, réalisateur, producteur **15 points Mélina Robert-Michon** Lanceuse de disque **TJ Parker** Entraîneur de l'Asvel **14 points Giovanni Mpetshi Perricard** Tennisman **13 points Cédric Van Styvendael** Maire de Villeurbanne **Manon Brunet** Sabreuse **12 points Benjamin Biolay** Auteur, compositeur, interprète **Samuel Umtiti** Footballeur **Dylan Cretin** Rugbyman **Olivier Artus** Recteur de l'Université catholique de Lyon **Woodkid** Auteur, compositeur, interprète **Naïs Pirollet** Candidate au Bocuse d'Or **11 points Audrey Hénoque** 1 re adjointe au maire de Lyon aux Finances **10 points Alexandre Pina** Vainqueur du concours national de plaidoiries **Gilles Aulagner** Président de l'Académie nationale de pharmacie **Gilles Moretton** Président de la Fédération française de tennis **Marin Sauvajon** Association La tête haute **Mourad Merzouki** Danseur et chorégraphe **Nathalie Dompnier** Présidente de l'Université Lumière Lyon 2 **Olivier Bogillot** P dt de Sanofi France **Olivier Terrier** Virologue **Redouane et Besma Allahoum** Restaurant Chêf **Tuna Altinel** Enseignant à l'Université Claude Bernard Lyon 1 **Fabrice Ducet** SDF et sauveteur **9 points Alexandre Lloveras** Paracycliste **Lucas Paqueta** Footballeur **Baptiste Couilloud** Rugbyman **8 points Adrien Zedda** Chef du Culina Hortus **Amel Mellih** Nageuse **Dominique Hervieu**

Ex-directrice de la Maison de la danse **François Pralus** Maître chocolatier **Hugo Boucheron et Matthieu Androdias** Rameurs **Marine Fauthoux** Basketteuse **Philippe Klocanas** Président de la fondation d'emlyon **Corinne Dupont** Sage-femme professeure des universités **Victorine de Lachaise** Des espèces parmi'Lyon **Dan Ohlmann** Musée Miniature et cinéma **7 points Britney Spears** Chanteuse **Carlos Camino** Chef étoilé au Michelin **Christophe Capuano** Professeur d'histoire contemporaine, ami de Samuel Paty **Christophe Sapet** Dirigeant de Wesk **Hélène Lafont-Couturier** Directrice du musée des Confluences **Hélène Surrel** Directrice de Sciences Po Lyon **Hugo Martinez** Association HUGO ! **Isabelle Huault** DG d'emlyon **Maxime Laurenson** Chef étoilé au Michelin **Melvin Bard** Footballeur **Michel Cova** Scénographe **Nathalie Albrègue** Co-directrice Village des créateurs **Yoann Alarçon** Fondateur de Potager City **Ada Hegerberg** Footballeuse **Romain Lieux et Thomas Cardin** Vainqueurs de la SaintéLyon 2021 **Alain Mérieux** Institut Mérieux, bioMérieux **6, 5 points Christian Têtedoie** Chef étoilé au Michelin **6 points Antoine Chambe** Artiste et prod. électro **Céline de Laurens** Adjointe au maire de Lyon à la Santé **Demba Bamba** Rugbyman **Éric Mouterde** Secrétaire général adjoint de la Conférence des évêques de France **Julien Millet** Président de Game Only **Isabelle Jaravel** Photographe **5 points Antoine Robin** Association

Les Hauts Parleurs **Baptiste Guillot** Directeur commercial d'Extra Sports **Claude et Julien Barbet** Chefs **Coralie Brot** Fleurettiste **Éric Sergent** Ma thèse en 180 secondes **Jean-Christophe Hembert** Comédien, metteur en scène, producteur et réalisateur **Jean-Louis Touraine** Député du Rhône **Jean-Philippe Pelou-Daniel** Directeur du centre commercial de la PartDieu **Jérémy Levif** Chanteur **Olivier de La Clergerie** Directeur général de LDLC **Pierre Lahutte** Président du directoire de Navya **Thierry Ascione** All in tennis academy **Thomas Pezeril** Chef **Yann Roubert** Président LOU Rugby **Nicolas Julia** Cofondateur et PDG de Sorare **Jean Mône** Maître verrier **Abel Quentin** Romancier et avocat **Ludovic Blachère** Communication du VHA **Nicolas Fafiotte** Couturier **Amandine Henry** Footballeuse **Tony Parker** Président de l'Asvel **4 points Bernard Devert** Président du Haut Comité pour le logement **Ethan Dumortier** Rugbyman **François Thuilleur** PDG de Paredes **Joëlle Sévilla** Comédienne, productrice **Esclarmonde Monteil** Directrice du musée des Tissus **Patrick Mazerot** Fondateur L'Appart fitness **3 points David Souvestre** Conseiller municipal Lyon en commun **Nathalie Paredes** Lingerie **Sylvette Pascal Blache** Maire du 6 e arr. **Pierre Hémon** Vice-Président de l'Association française pour le développement des véloroutes et des voies vertes **Richard Brunel** Directeur de l'Opéra de Lyon **Romain Weber** Lyon Météo



► 30 décembre 2021

**Wendie Renard** Footballeuse **Yann Cucherat** Élu municipal Pour Lyon et conseiller expert haute performance à l'Agence nationale du sport **Laurence Borie-Bancel** Présidente du directoire de la CNR **Jade Le Maître** Entrepreneuse **Emmanuel Gobilliard** évêque auxiliaire du diocèse de Lyon **2 points** **Élisabeth Ayrault** Ex-présidente du directoire de la CNR **Nicolas Detry** Architecte **Hélène Dromain** Vice-présidente de la Métropole de Lyon **Lupi'o et Alfio** Rappeurs **Madelijn Vervoord** Dir de l'Intercontinental HôtelDieu **Mélanie Viénot** P dt du Projet Voltaire **Mathieu Viannay** Chef étoilé **Philippe Guérand** Président de la CCI Auvergne-Rhône-Alpes **Emeline Baume** Vice-présidente de la Métropole de Lyon **Eugénie Le Sommer** Footballeuse **Jordan Sarrou** Cycliste **Fabien Bagnon** Vice-président de la Métropole de Lyon **1 point** **Valérie Poinset** directrice générale de Boiron **0 point** **Enjoy Phoenix** Influenceuse **Laurence Fautra** Maire de Décines **-1 point** **Catherine Ringer** Chanteuse, musicienne **Yves Cellier** Ex-DDSP de l'Ain **Hélène Geoffroy** Maire de Vaulx-en-Velin **Renaud Payre** vice-président de la Métropole de Lyon **Carole Château** Commerçante, ex-Carré Nord Presqu'île **Philippe Cochet** Maire de Caluire-et-Cuire **François D'Haene** Trailer **Nathalie Perrin-Gilbert** Adjointe au maire de Lyon **Caroline Garcia** Joueuse de tennis **-2 points** **Jean-Christophe Vincent** Pdt Lyon-La Duchère **Michèle Picard** Maire de Vénissieux **Peter Bosz** Entraîneur de l'OL **-3 points** **Charles de Lacombe** Activiste Lyon Climat **David Kimelfeld** Ex-Président de la Métropole de Lyon **Étienne Hermite** Ex-Navya **Jean-Pierre Taite** Maire de Feurs

**Laurent Waudoyer** Directeur JC Decaux Rhône-Alpes **Zorah Ait-Maten** Ex-adjointe à la Ville de Lyon aux Affaires sociales **Najat Vallaud-Belkacem** Éluée régionale **Nathalie Iannetta** Ex-dir. communication de GL Events **Nicolas Gagneux** Président de 6 e Sens Immobilier **Pascal Mailhos** Préfet du Rhône **Patrick Veisselier** Humoriste **Paul-Maurice Morel** P dt de la fondation Bocuse **Pierre Oliver** Maire du 2 e arr. **Jean-Michel Aulas** Président de l'OL **Édouard Raffin** Avocat Lyon en colère **Jean-Louis Joly** Ex-DG du Medef Lyon-Rhône **Gérard Collomb** Ex-maire de Lyon **Thierry Frémaux** Dir. de l'Institut Lumière **-4 points** **Aurélien Berthelet** DG autocars Berthelet **Houssein Aouar** Footballeur **Jonathan Alvarez** Ex-chef de Pistache **Nicolas Husson** VicePrésident de la Métropole de Lyon **Raymond Domenech** Ex-entraîneur du FC Nantes **Françoise Blanc** Éluée d'opposition au conseil municipal de Lyon **Rémi Zinck** Maire du 4 e arr. **-5 points** **Alain Thébault** Ex-Seabubbles **Anthony Lopes** Footballeur **Farid Omeir** Candidat de l'Union des démocrates musulmans français aux régionales **Jean-Luc Vasseur** Ex-entraîneur de l'OL **Le community manager de l'OL Marcelo** Footballeur **Stéphan Blanchet** Puces du canal **Stéphanie Léger** Adjointe au maire de Lyon **Thierry Ehrmann** Demeure du chaos **Thomas Allary** Directeur régional SNCF Réseau **Catherine Di Folco** Sénatrice du Rhône **Mehdi Coly** Time for the planet **Karim Benzema** Footballeur **Pierre Mignoni** Entraîneur du LOU Rugby **-6 points** **Geneviève Darrieusecq** Ministre déléguée auprès de la ministre des Armées **Mathieu Bastareaud** Rugbyman **Alain**

**Thauvette** Directeur TER Auvergne-Rhône-Alpes **Alexandre Vincendet** Maire de Rillieux-la-Pape **Mohamed Boudjellaba** Maire de Givors **Olivier Ginon** PDG GL Events **-7 points** **Jacques Gerstenkorn** Professeur de cinéma à l'Université Lyon 2 **Luc Jaquet** Fondateur Boostheat **Pascale Gibert** DG LPA **Patrick Muller** Responsable du Grand Hôtel-Dieu **Philippe Guelpa-Bonaro** Vice-président de la Métropole de Lyon **Mohamed Tria** Ex-P dt de Lyon-Duchère AS **Sylviane Plat** Ex-attachée parlementaire d'André Gerin **Les Daltons** Agitateurs **Jean-Jacques Sellès** Maire de Chassieu **-8 points** **Karim M'Barek** Ex-directeur financier de la fac de médecine de Lyon Sud **Martial Passi** Ex-maire de Givors **Didier Caudard-Breille** Président de DCB International **-9 points** **Andréa Kotarac** Conseiller régional RN **Ludovic Hernandez** Conseiller municipal Pour Lyon **Olivier Dugrip** Recteur de l'Académie de Lyon **Susan Kipsang-Jepto** Marathonienne **Sandrine Runel** Adjointe au maire de Lyon **Grégory Doucet** Maire de Lyon **-10 points** **Brice Hortefeux** Ex-conseiller spécial de Laurent Wauquiez **Jérôme Boateng** Footballeur **Juliette Planche** Candidate RN aux élections régionales **Kamel Kabtane** Recteur de la Grande mosquée de Lyon **Michael Peters** Président du conseil d'administration d'Euronews **Pierre Diamantidis** Ex-maire de Champagne-au-Mont-d'Or **Étienne Blanc** Sénateur et conseiller municipal d'opposition à Lyon **Guillaume Protière** Doyen de la fac de droit de Lyon 2 **Yves Blein** Député du Rhône **-11 points** **Laurent Bosetti** Adjoint au maire de Lyon **-12 points** **Philippe**



**Barbarin** Ex-archevêque de Lyon  
**Michel Didym** Metteur en scène **-13 points**  
**Valéry Demory**  
Ex-entraîneur de l'Asvel féminin **-15 points**  
**Michel Bastos**  
Ex-footballeur **Jean-François Pinton** Président de l'ENS Lyon  
**Mohammed Chihi** Adjoint à la Sécurité à la Ville de Lyon **-17 points**  
**Laurent Wauquiez**  
Président de la Région Auvergne-Rhône-Alpes **-22 points :**  
**Rudi Garcia** Ex-entraîneur de l'OL  
**Bruno Bernard** Président de la Métropole de Lyon **-28 points**  
**Marion Maréchal** Fondatrice de l'Issep **-30 points**  
**Bernard Preynat**  
Prêtre défroqué condamné pour agressions sexuelles ■