



## **Revue de Presse**

### **8 fWYa VfY 2022**

---

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

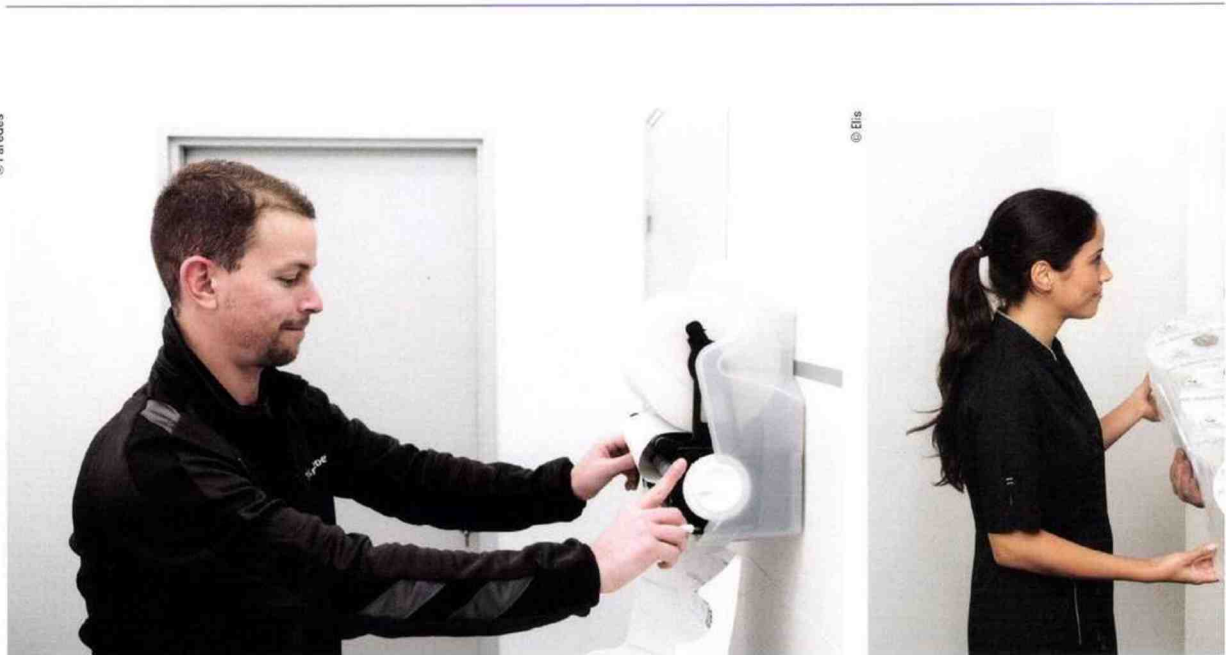


37B rue du Sentier 75002 PARIS

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

# Sommaire

GÉRER AU MIEUX L'APPROVISIONNEMENT DES SANITAIRES Services - 01/12/2022	3
Formulation Paredes se positionne sur les solutions lavantes Process Alimentaire - 01/12/2022	8
Paredes part à la conquête de l'Europe Paredes part à la conquête de l'Europe brefeco.com - 01/12/2022	9
Paredes part à la conquête de l'Europe Publié Le 01/12/2022 - 13:00 brefeco.com - 01/12/2022	10
Paredes part à la conquête de l'Europe (/actualite/commerce-negoce/paredes- part-la-conquete-de-leurope) Bref Éco Matin - 02/12/2022	11
Paredes crée deux nouvelles directions Lyon Décideurs - 08/12/2022	13
Samuel Minot, Etienne Marie, Estelle Bousquet... : les mouvements du jour Le progres.fr - 09/12/2022	14
Paredes : priorité à l'international Le Tout Lyon - Essor Rhône - 17/12/2022	17
Un don de Paredes après Octobre rose services-proprete.fr - 20/12/2022	18
Genas : la croissance de l'entreprise Paredes passera par l'international le-tout-lyon.fr - 20/12/2022	19
Carnet de Nomination Nomination.fr - 22/12/2022	20
Carnet de Nomination Nomination.fr - 22/12/2022	21



SERVICES ASSOCIÉS

# GÉRER AU MIEUX L'APPROVISIONNEMENT DES SANITAIRES

Elle représente 3 à 5 % du chiffre d'affaires d'un chantier. Pourtant, la gestion des consommables dans les sanitaires est un enjeu majeur. Majoritairement sous-traitée par les entreprises de propreté qui ne peuvent s'improviser logisticien, elle répond à un double objectif : optimiser la qualité de service et la consommation tout en garantissant le zéro rupture. SÉVERINE WILSON



← Elis propose différentes solutions (textile, papier, air pulsé) et adapte la fourniture des consommables aux usages réels.

**D**ans un établissement recevant du public ou une entreprise, le coin sanitaire est très important. La gestion des consommables (papier hygiénique, essuie-mains, savon) a donc un impact fort sur la satisfaction des clients et des utilisateurs finaux. « *Même si l'entretien est satisfaisant, le contrat peut être remis en cause s'il existe un problème dans la partie sanitaire* », témoigne Patrick Renard, directeur d'agence pour Eden Nettoyage en Côte d'Or (région Bourgogne Franche-Comté, 700 salariés, 10 M€ de chiffre d'affaires). « *Ce service pèse peu dans un marché en termes de chiffre d'affaires, autour de 3% - un peu plus pour les lieux de prestige*, explique Philippe Galera, PDG de Rhoni Group en Rhône-Alpes. *Il faut compter environ 4 € par personne pour le papier hygiénique, le lavage et le séchage des mains.* »

« *Nous rendons service aux clients en prenant en charge cette problématique* », explique Patrick Renard. En règle générale, les entreprises de propreté ne fournissent pas les

**A NOTER**

**3%**

**C'est le poids des consommables sanitaires dans le compte d'exploitation d'un chantier de propreté. Il peut aller jusqu'à 5% sur certains sites.**

produits mais leurs agents de service se chargent de réapprovisionner les distributeurs. « *Nous travaillons avec différents prestataires qu'il s'agisse des essuie-mains tissus ou papier*, poursuit Patrick Renard. *Nous sommes aussi force de conseils puisque ce sont nos salariés qui effectuent l'entretien des appareils.* » Par exemple, Eden Nettoyage demande pour tous les contrats d'utiliser du savon mousse car il est plus économique et moins salissant (ne coule pas n'importe où). Les marchés publics prennent systématiquement en compte cette problématique et imposent parfois le choix du fournisseur. Pour 80 % de ses sites, la livraison des consommables sur site est prise en charge par les partenaires. « *Notre service logistique, qui assure l'approvisionnement en produits génériques et détergents de nos sites, peut aussi gérer les consommables le cas échéant* », souligne Patrick Renard.

L'approvisionnement des sanitaires fait partie intégrante du cahier des charges d'une prestation de propreté dans la quasi-totalité des contrats. « *Cette prestation représente 5 % du compte d'exploitation d'une entreprise de propreté, mais au moins 80 % de ses embêtements*, explique François Brochet, directeur général de Paredes Entreprises de propreté. *Elle est très majoritairement sous-traitée par l'entreprise de propreté, qui la confie « clés en mains » à un prestataire dont c'est le cœur de métier.* »

**Achat ou location-entretien**

Les entreprises de propreté préfèrent s'appuyer sur des partenaires. Certains acteurs majeurs du secteur ont leur propre fournisseur ou leur plateforme logistique. « *Des groupes ont essayé d'intégrer totalement la gestion des sanitaires mais ils sont revenus en arrière car la logistique est un métier à part entière* », indique Nicolas Desmonts, directeur

commercial du marché des entreprises de propreté chez Elis.

« *Il existe deux alternatives. Les professionnels peuvent acheter eux-mêmes des palettes de consommables et se faire livrer sur sites ou encore stocker puis livrer eux-mêmes. L'autre solution est de mettre en place un service de location-entretien en passant par un partenaire comme Elis qui gère une prestation et un suivi global de la gestion des consommables, installe les distributeurs et approvisionne tout au long du contrat* », affirme Nicolas Desmonts. Elis assure une prestation globale (étude, installation, SAV, livraison...) et dispose de 80 centres de service sanitaire en France. « *La réactivité et la proximité sont très importantes pour assurer un approvisionnement fiable des clients* », poursuit-il. Les équipes en régions peuvent prendre en charge un devis en 24 ou 48 heures. Deux offres sont commercialisées : la « *basique* » avec la livraison des consommables, la « *confort* » incluant tapis, hygiène féminine →



**FRANÇOIS BROCHET, PAREDES**

**« Cette prestation de gestion de la cabine sanitaire doit retrouver de la valeur ajoutée via la qualité, la technologie et la RSE. »**



MARCHÉ

→ et diffuseurs de parfum.

Des entreprises de propreté ont des stocks tampons pour les clients stratégiques, mais ce n'est pas leur métier de stocker et livrer des consommables. Paredes a ponctuellement été sollicitée par certaines pour livrer les consommables dans les agences d'exploitation, charge à l'encadrement intermédiaire d'approvisionner les chantiers ensuite. « Avec la forte pénurie de personnel que connaissent les professionnels du secteur, ce type de demandes est de plus en plus rare, estime François Brochet. Avec la crise de l'énergie et des matières premières, et les hausses de tarifs qui en ont résulté, nos clients entreprises de propreté ont évidemment besoin d'optimiser leurs coûts. Mais la prise en charge directe de l'intégralité de la gestion des consommables (réception, stockage, passage des commandes, livraison, installation/ réparation des distributeurs etc.) est sûrement plus coûteuse au global. »

**Un audit hygiène**

Elis propose différentes solutions (textile, papier, air pulsé) et adapte la fourniture des consommables aux usages réels en construisant le cahier des charges avec les bureaux d'études des grandes entreprises de propreté. Il préconise d'organiser une visite du site à laquelle participe un de ses conseillers commerciaux ou il doit se fier au cahier des charges. « Souvent, nous n'avons pas les informations suffisantes de la part des clients finaux, souligne Nicolas Desmonts. Or, une bonne étude préalable est indispensable : tous les critères doivent être pris en compte, y compris la part des collaborateurs en télétravail. » La réalisation d'un audit hygiène est nécessaire pour comprendre la vie de l'entreprise et les habitudes des occupants des locaux. Elle permet de trouver le meilleur rapport prix/efficacité. « Des paramètres essentiels doivent

**Les entreprises de propreté peuvent être force de conseils et apporter de la valeur ajoutée.**



© Eden Nettoyage

être précisés pour dimensionner l'offre, confirme François Brochet. Une vision claire de la vie du bâtiment est nécessaire, notamment pour connaître précisément les effectifs, la variabilité de la fréquentation, la part de télétravail et les pics de fréquentations ponctuels. » En tant que partenaire, Paredes se charge de bien dimensionner l'offre de service (évaluation du nombre de distributeurs et des quantités à livrer, construction d'un calendrier de livraison, installation/réparation des distributeurs) et bien sûr acheminer des consommables sur les sites clients. « Dans cette configuration, le réapprovisionnement des appareils est réalisé par l'agent de propreté ou le chef de site de l'entreprise de propreté, précise François

↑ Pour Eden Nettoyage, l'approvisionnement en consommables sanitaires est un service additionnel lourd à gérer mais un élément important de fidélisation.

Brochet. En concertation avec cette dernière, on peut apporter une valeur ajoutée supplémentaire avec des services comme la collecte de l'hygiène féminine ou les diffuseurs de parfums. Dans ce cas, c'est un agent spécialisé salarié de Paredes qui se charge de la prestation. »

**Crise sanitaire et hausse des coûts**

La pandémie de Covid-19 a renforcé les préoccupations autour de l'hygiène des mains : aucune rupture en consommables n'était acceptée. « Aujourd'hui, cette position extrême s'est amoindrie. La crise a surtout eu pour conséquence d'accroître la part du télétravail, entraînant une baisse de la consommation, estime Nicolas Desmonts. Il est nécessaire de s'adapter au mieux aux usages réels. » La crise sanitaire et la forte recommandation de l'OMS ont pour conséquence une demande exponentielle d'essuie-mains papiers, au détriment des rouleaux de tissu. « Avec l'inflation de l'énergie et des matières premières, cette demande des clients reste toujours forte mais nos clients entreprises de propreté veulent éviter une hausse excessive de leurs dépenses. De la même façon que leurs clients finaux promeuvent la propreté à l'usage, ils nous demandent de livrer le juste besoin afin d'amortir le choc des hausses de tarifs et gagner en efficacité, note François Brochet. Nous devons être encore plus performants et agiles. » Les équipes de Paredes ont notamment pour mission d'alerter quand il y a des niveaux de consommation injustifiés. La hausse successive des coûts de transport et des prix des matières premières n'est pas sans

conséquence sur cette prestation. Pour les essuie-mains papier, Eden Nettoyage a subi une augmentation de 20 % en juin 2022 et de 15 % en novembre. « Or, les contrats de propreté pluriannuels prévoient une marge sur la gestion des consommables mais les hausses de coût trop importantes nous obligent à augmenter nos tarifs, alors que ce n'est pas prévu dans nos conditions générales de vente, affirme Patrick Renard. Sans revalorisation tarifaire, nous serions contraints d'arrêter ce service. » Pour l'entreprise, c'est un service additionnel très lourd à gérer qui rapporte en termes d'image mais qui est peu intéressant financièrement. « Il s'agit surtout d'un élément de fidélisation. Nous avons un devoir de conseils », ajoute-t-il.

« La situation est compliquée car la hausse des coûts doit être répercutée, affirme Nicolas Desmonts. Pour les essuie-mains et le papier hygiénique, le prix des bobines mères de papier a grimpé de 250 %. Nous connaissons des hausses inédites. »  
« Pour l'essuyage des mains papier,



**NICOLAS DESMONTS,**  
ELIS

**« Une bonne étude préalable est indispensable : tous les critères doivent être pris en compte, y compris la part des collaborateurs en télétravail. »**

avec la hausse de la demande, l'augmentation des coûts - qui risque de se poursuivre en 2023 - et les difficultés liées aux matières premières, notamment de la ouate, il faut s'attendre à une pénurie », prévient Philippe Galera. Il reste la solution des bobines textiles, moins onéreuse et moins impactante, qui est aussi plus sécurisée lorsque la rotation des échanges est assurée. Ou encore le recours aux sèche-mains électriques, mais ils ont l'inconvénient d'augmenter la consommation énergétique globale du bâtiment. Pour le chef d'entreprise, il est important d'opter pour une politique d'achats responsables, en optimisant et mixant ces 3 alternatives.

#### Le choix de la solution

Pour choisir la meilleure solution, les entreprises sont tributaires des effets de marché. « Nous avons choisi quatre partenaires pour adapter au mieux la solution selon la typologie de site, indique Patrick Renard. Avec la crise, la demande d'essuie-mains papier a été décuplée, au détriment de solutions moins impactantes du point de vue de l'environnement. » Les essuie-mains rouleaux en tissus ont été balayés au profit des essuie-mains papier feuille-à-feuille. « La consommation des solutions en papier a explosé, en raison également d'un usage détourné par les utilisateurs, pour essuyer leur vaisselle par exemple, estime le dirigeant. Nous essayons donc de proposer des solutions complémentaires pour éviter ce phénomène. »

« Avec le Covid, nous avons démonté des milliers de distributeurs d'essuie-mains tissu en rouleaux, confirme Nicolas Desmonts. La demande pour le non jetable reprend progressivement. Les bobines cotons vont faire leur réapparition car elles sont plus intéressantes au niveau économique et écologique avec 29 % d'émissions de carbone en moins. » Côté papier, Elis est en train de construire une



**PHILIPPE GALERA,**  
RHONI GROUP

**« L'année 2023 sera une année de transition pendant laquelle les usages doivent évoluer. »**

**40 %**  
de hausse en moyenne pour l'ensemble des produits papier en 2022 (papier hygiénique, essuie-mains).

offre pour les essuie-mains à base de ouate recyclée. De plus, l'entreprise propose une gamme de distributeurs avec réserve, permettant d'éviter le gaspillage de consommables au moment du remplissage. « C'est aussi une manière d'optimiser les coûts », souligne Nicolas Desmonts.

Sachant que la dimension RSE devient un critère important, Paredes a fait le choix de produire de la ouate recyclée à 80 %. L'entreprise réfléchit aussi à des méthodes de recyclage des essuie-mains usagers, car cela deviendra une demande du client final. « Alors que les prix augmentent drastiquement depuis quinze mois, les conditions d'un partenariat durable avec les entreprises de propreté nous poussent à faire le maximum pour ne pas dégrader leurs marges tout en préservant la satisfaction de leur client final », conclut François Brochet.

L'entreprise de propreté doit être force de conseils et proposer, par exemple, des solutions hybrides entre les différents systèmes existants : papier et tissu, tissu et sèche-mains électrique. Elle peut aussi faire évoluer ses agents et proposer d'autres services. « Sur certaines solutions, nous avons connu une →



MARCHÉ



→ hausse de 40% des prix que nous ne parviendrons pas à répercuter, regrette Philippe Galera. Nous devons aussi faire preuve de pédagogie auprès de l'acheteur. »

**Apporter de la valeur ajoutée**

Au regard de ces évolutions, une bonne gestion des consommables est nécessaire pour optimiser les coûts. « Les entreprises de propreté doivent trouver des solutions pour garantir une consommation rationnelle sans rupture », estime Philippe Galera. Pour le professionnel, la traçabilité de la consommation est importante. Il est possible d'agir sur l'utilisateur en faisant preuve de pédagogie et en le responsabilisant. « L'année 2023 sera une année de transition pendant laquelle les usages doivent évoluer », poursuit le dirigeant. Le client sera prêt à augmenter son budget si le service évite les ruptures et la surconsommation. » Rhoni Group propose déjà, par exemple, un service de blanchisserie pour les linges de cuisine que les entreprises tertiaires utilisent parfois dans leur espace de restauration. Le service consiste à



**PATRICK RENARD,  
EDEN NETTOYAGE**

**« Nous sommes force de conseils, notamment concernant le choix de distributeurs faciles à entretenir. »**

emporter les sales et amener les propres. « Cela permet, entre autres, de limiter la surconsommation d'eau, de papier pour essuyer la vaisselle ou tout autre support », note Philippe Galera. Des solutions pérennes associées à des comportements écocitoyens peuvent nous

↑ Il est intéressant d'apporter des services complémentaires sur des sites plus haut-de-gamme, comme les diffuseurs de parfum, ou encore de proposer l'apport de technologies (capteurs, distributeurs connectés).

permettre de sortir de cette situation délicate. Nous nous rapprochons là aussi des prestations à l'usage. »

« L'enjeu d'un partenariat durable, c'est aussi de donner plus de valeur ajoutée perçue à cette prestation de gestion de la cabine sanitaire. Il s'agit d'apporter de nouveaux services avec l'hygiène féminine ou les diffuseurs de parfums et d'aller plus loin encore en incluant le développement technologique (no touch, distributeurs connectés...) et en garantissant la traçabilité des prestations effectuées. C'est à ce prix que nous créons les conditions pour que la gestion des blocs sanitaires soit valorisée par les usagers », estime François Brochet. Dans ce contexte, Paredes discute avec certaines grandes entreprises de propreté pour aller plus loin. « Grâce à un partenariat plus proche et plus de traçabilité, nous voulons nous inscrire dans la chaîne de valeur de satisfaction du client final », explique François Brochet. L'objectif est de faire évoluer la prestation en tenant compte des contraintes opérationnelles des entreprises de propreté, comme la pénurie de personnel et l'exigence de flex-office imposée par certains clients finaux. Il serait possible de faire gagner un temps précieux aux agents et encadrants, en profitant de l'éventuelle présence sur site d'un agent Paredes pour signaler les éventuels dysfonctionnements techniques du bloc sanitaire ou contribuer aux contrôles qualité.

Des dispositifs innovants existent pour s'adapter au mieux aux usages réels. Pour Philippe Galera, des capteurs ou objets communicants positionnés intelligemment peuvent permettre d'éviter des ruptures inconfortables et d'optimiser les coûts. « Et les distributeurs connectés sont une réussite, mais seulement, pour le moment, pour les lieux de prestige, certains centres commerciaux, aéroports ou gare », précise le dirigeant. ●



## Formulation

### Paredes se positionne sur les solutions lavantes

Le 15 juin 2022, Paredes a inauguré à Genas (69) son nouvel atelier de formulation et de fabrication de solutions lavantes. Engagé dans une démarche de circuits courts et de made in France, le groupe devient autonome sur la fourniture de consommables dédiés à la cabine sanitaire. L'atelier de 600 m<sup>2</sup> est maintenu en surpression afin de prévenir toute altération de la solution. Il est dimensionné pour délivrer près de 4 000 poches de savon par jour.

Paredes a développé une solution durable et écologique en cours d'éco-labellisation. Formulée à base de matières nobles, la solution est translucide, sans colorant, ni parfum, ce qui en fait un produit compétitif. En parallèle, le packaging est entièrement recyclable.

## Paredes part à la conquête de l'Europe

### Paredes part à la conquête de l'Europe

Publié Le 01/12/2022 - 13:00



Etienne Marie pilote dorénavant les activités productives et la supply chain tandis que Frédéric Lopez, a la charge du développement international.

Le nouveau plan de croissance du spécialiste des produits d'hygiène professionnel Paredes s'accompagne de grandes manœuvres sur le plan de l'organisation interne de l'entreprise.

L'objectif de François Thuilleur, Pdg de Paredes, est ambitieux. Il vise à « *doubler de taille pour atteindre 500 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2030 en France et en Europe* ». Au-delà des opérations stratégiques, la concrétisation de ce plan de développement nécessite une réorganisation. À la rentrée, deux nouvelles business units avaient vu le jour : la BU « santé, agroalimentaire, pharmacie et collectivités publiques » ; ainsi que la BU « Entreprises de propreté ». Plus une « direction digitale et systèmes d'information unique ».

Deux nouveaux membres au sein de son comité exécutif du groupe

Aujourd'hui, le groupe fait savoir qu'il poursuit le renforcement de son organisation interne en se dotant de deux nouvelles entités qui donnent lieu au recrutement de deux nouveaux collaborateurs. La « direction internationale & partenariats » a pour charge de développer particulièrement ses positions commerciales sur les marchés italien, suisse, allemand et belge. Elle est menée par Frédéric Lopez qui a travaillé à des niveaux européens chez Esso puis chez Lagardère.

La « direction des opérations » devra quant à elle s'attacher à améliorer encore la démarche d'excellence opérationnelle, que ce soit sur le plan de la supply chain ou sur celui des opérations industrielles. Elle est pilotée par Étienne Marie, diplômé de l'Ecole Centrale Paris, qui affiche 22 ans d'expérience en supply chain et en usine chez Evian Volvic, Badoit et Danone.





*par Alban Razia*



## Paredes part à la conquête de l'Europe

L'actualité économique en Auvergne-Rhône-Alpes

Facebook

Twitter

Linkedin

Instagram

Jeudi 01 Décembre 2022

RhôneCommerce / Négoce

Publié Le 01/12/2022 - 13:00



Etienne Marie pilote dorénavant les activités productives et la supply chain tandis que Frédéric Lopez, a la charge du développement international.

Le nouveau plan de croissance du spécialiste des produits d'hygiène professionnel Paredes s'accompagne de grandes manœuvres sur le plan de l'organisation interne de l'entreprise.

L'objectif de François Thuilleur, Pdg de Paredes, est ambitieux. Il vise à « *doubler de taille pour atteindre 500 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2030 en France et en Europe* ». Au-delà des...

Pour lire les 80% restants, profitez de l'abonnement à 29€/mois sans engagement.

# Paredes part à la conquête de l'Europe

## (/actualite/commerce-negoce/paredes-part-la-conquete-de-leurope)

*Alban Razia*

Le nouveau plan de croissance du spécialiste des produits d'hygiène professionnel Paredes s'accompagne de grandes manœuvres sur le plan de l'organisation interne de l'entreprise. L'objectif de François Thuilleur, Pdg de Paredes, est ambitieux (<https://www.brefeco.com/actualite/biens-de-consommation/un-nouveau-plan-de-developpement-pour-paredes>) Il vise à « doubler de taille pour atteindre 500 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2030 en France et en Europe ».

Au-delà des opérations stratégiques, la concrétisation de ce plan de développement nécessite une réorganisation. À la rentrée, deux



*Etienne Marie pilote dorénavant les activités productives et la supply chain tandis que Frédéric Lopez, a la charge du développement international.*

lieu au recrutement de deux nouveaux collaborateurs. La « direction internationale & partenariats » a pour charge de développer particulièrement ses positions commerciales sur les marchés italien, suisse, allemand et belge. Elle est menée par Frédéric Lopez qui a travaillé à des niveaux européens chez Esso puis chez Lagardère.

Elle est pilotée par Étienne Marie, diplômé de l'Ecole Centrale Paris, qui affiche 22 ans d'expérience en supply chain et en usine chez Evian Volvic, Badoit et Danone. ■



nouvelles business units avaient vu le jour (<https://www.brefeco.com/actualite/commercenegoce/paredes-peaufine-encore-son-organisation-pour-accelerh>) : la BU « santé, agroalimentaire, pharmacie et collectivités publiques » ; ainsi que la BU « Entreprises de propreté ». Plus une « direction digitale et systèmes d'information unique ». Deux nouveaux membres au sein de son comité exécutif du groupe Aujourd'hui, le groupe fait savoir qu'il poursuit le renforcement de son organisation interne en se dotant de deux nouvelles entités qui donnent

# Paredes crée deux nouvelles directions



Alors qu'il lance un nouveau plan de croissance, le numéro 2 français du marché de l'hygiène professionnelle Paredes recrute deux nouveaux directeurs en provenance de groupes internationaux : Frédéric Lopez (*en haut*) (ex-Esso, Lagardère...) qui est nommé directeur international & partenariats, et Étienne Marie (ex-Danone) à la direction des opérations. ■



# Samuel Minot, Etienne Marie, Estelle Bousquet... : les mouvements du jour

**L'actuel président de BTP Rhône et Métropole, Samuel Minot, président du groupe Minot (Arnas), spécialiste des charpentes et structures en bois, vient**

d'être élu lors du conseil d'administration de la fédération régionale, président de la Fédération régionale du bâtiment pour un mandat de trois ans. Il succédera, officiellement, à partir du 1 janvier 2023 à Philippe Lansard, à la tête de la Fédération du Bâtiment FFB Auvergne-Rhône-Alpes qui fédère 64 857 entreprises dans la région et emploient 146 374 salariés.

Et aussi...

Etienne Marie est nommé directeur des opérations de Paredes (Genas, Rhône), entreprise qui conçoit, fabrique et distribue des produits et des solutions en matière d'hygiène et de protection professionnelle. Il est ainsi chargé de l'ensemble des activités industrielles du groupe, incluant trois usines, et des activités supply chain du groupe. De son côté, Frédéric Lopez est nommé directeur international et partenariats de Paredes. Il a pour mission de booster les ventes de la filiale italienne du groupe, de créer ex-nihilo ou par acquisition des filiales de distribution de Paredes en Suisse, Allemagne et Belgique et de développer des ventes à l'export dans d'autres pays ou encore de contracter de gros partenariats. OFA (Lyon, Rhône), société spécialisée dans le système de gestion des informations liées à la conformité, se dote d'une nouvelle directrice des programmes en la personne d' Estelle Bousquet Olivier Teyssère est nommé CEO d' Artemys (Paris), acteur indépendant sur le marchés des services du numériques.

Julie Vinson est promue CEO de Sintéo (Paris), société d'ingénierie et de conseil spécialisées dans la performance environnementale des bâtiments. Il s'agit d'une filiale d'Onet.





<https://cdn-s-www.leprogres.fr/images/EF6340BC-D09D-431B-80E4-200D868B6815/FB1200/photo-1670510029.jpg>

Samuel Minot sera le nouveau président de la Fédération régionale du bâtiment à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2023. Photo fournie par BTP Rhône/Christophe POUGET Avec Nomination, premier service d'informations sur les décideurs en France, de veille stratégique et de mise en relation Business-to-Business.



[https://cdn-s-www.leprogres.fr/images/966582A8-2167-4DB6-A5A9-118D3CECAE41/NW\\_detail/title-1670494227.jpg](https://cdn-s-www.leprogres.fr/images/966582A8-2167-4DB6-A5A9-118D3CECAE41/NW_detail/title-1670494227.jpg)

Samuel Minot sera le nouveau président de la Fédération régionale du bâtiment à partir du 1<sup>er</sup> janvier



2023. Photo fournie par BTP Rhône/Christophe POUGET Avec Nomination, premier service d'informations sur les décideurs en France, de veille stratégique et de mise en relation Business-to-Business. ■

# Paredes : priorité à l'international

Séverine Renard



*Le groupe implanté à Genas ambitionne de frôler les 500 M€ de chiffre d'affaires en 2030 en mixant croissance organique et acquisitions.*

**Le groupe lyonnais spécialisé dans l'hygiène et la protection professionnelles vise près de 500 M€ de chiffre d'affaires en 2030 avec une croissance hors des frontières.**

Arrivé en 2017 aux commandes de Paredes, François Thuilleur prend alors les rênes d'un groupe en difficulté. Cinq ans plus tard, le n°2 français de l'hygiène et de la protection professionnelles affiche une santé florissante. "Nous sommes passés de 9 M€ de pertes à 7 M€ de bénéfices pour 214 M€ de chiffre d'affaires. Nous avons également baissé drastiquement les accidents du travail, augmenté la satisfaction clients et collaborateurs, et développé avec succès l'e-commerce qui représente 25 % des commandes 18 mois après le lancement de paredes.fr", se félicite le PDG. Mais

pas question de se reposer sur ses lauriers. En 2023, Paredes, qui emploie 650 personnes, enclenche son nouveau plan de croissance Cap n°1. "D'ici 2030, nous voulons doubler de taille pour parvenir à minima à 400 M€ de chiffre d'affaires et plus sûrement frôler les 500 M€", annonce François Thuilleur.

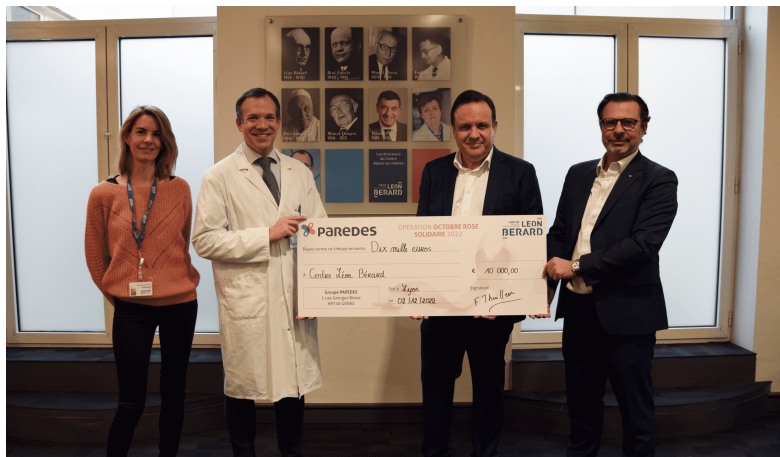
**La Suisse, l'Allemagne et le Benelux en ligne de mire** Cette ambitieuse feuille de route s'appuie sur une croissance organique de 5 % par an et sur des acquisitions. "Les croissances externes nous permettront de générer 150 à 200 M€ de chiffre d'affaires supplémentaire. Nous cibons en priorité l'international avec des rachats de distributeurs en Suisse, Allemagne et Benelux. Plusieurs discussions sont en cours. Aujourd'hui, l'international représente 10 % de l'activité, principalement par notre filiale en Italie, et nous visons 20 %, voire plus, demain", fait savoir le PDG. Ce développement permettra de répondre aux attentes des clients dans la santé et l'industrie qui souhaitent être accompagnés dans ces pays. L'ouverture à l'export s'appuiera sur les outils industriels français dont les capacités ont été augmentées. "Nous avons installé une nouvelle ligne de production de ouate à Genas en 2021 et ouvrirons

l'an prochain une unité de fabrication des appareils d'eau ozonée que nous relocalisons de Chine vers la région lyonnaise", rappelle François Thuilleur.

**Développer le recyclage des produits** Pour accompagner sa croissance organique, Paredes mise sur l'innovation, par des développements internes ou l'acquisition de pépites technologiques, et sur la RSE. "Nous cherchons à réduire la consommation de produits chimiques et travaillons aussi au recyclage de nos produits notamment le papier. En 2023, nous devrions créer un pôle d'économie circulaire", détaille le Pdg qui ajoute que la supply chain du groupe constitue également une force : "Nous garantissons le zéro rupture de livraison grâce à 100 000 m2 de stockage en France. C'est primordial pour les hôpitaux, les industriels de l'agro-alimentaire, les acteurs pharmaceutiques..." ■



## Un don de Paredes après Octobre rose



*Par solidarité, Paredes a choisi de reverser l'intégralité des bénéfices de son opération Octobre rose à un centre de recherche spécialisé, contribuant ainsi à la lutte contre le cancer du sein.*

Paredes a fait don de 100 % des bénéfices de son opération Octobre rose solidaire au Centre Léon Bérard de Lyon, spécialisé dans la recherche contre le cancer. Engagée dans le « Made in France », l'entreprise proposait depuis début septembre, des masques roses ainsi que des blouses à usage unique fabriquées en France dans un atelier inclusif et de proximité Ambition Pro. Au 31 octobre, plus de 13 400 boîtes de masques avaient été vendues et plus de 160 clients avaient acheté l'un des produits du kit solidaire.

Début décembre, François Thuilleur, le PDG du groupe, et Thierry Bertrand, directeur de développement Santé chez Paredes, ont remis un chèque de 10 000 € au Centre de recherche Léon Bérard de Lyon, qui compte près de 600 chercheurs. « *Nous avons rencontré des personnels de santé, des médecins et des chercheurs passionnés et engagés dans la lutte contre la maladie. Cette rencontre a été l'occasion pour Paredes de remettre une contribution de soutien et d'aide à l'ensemble des équipes médicales qui par leur action quotidienne font avancer la recherche contre le cancer* », a affirmé Thierry Bertrand.



## Genas : la croissance de l'entreprise Paredes passera par l'international

Le groupe lyonnais Paredes, spécialisé dans l'hygiène et la protection professionnelles, vise près de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2030, notamment grâce à une croissance hors des frontières.

© DR - Le groupe Paredes, implanté à Genas, ambitionne de frôler les 500 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2030 en mixant croissance organique et acquisitions.

EconomieIndustrie Publié le 20 décembre 2022 à 16h19,

Arrivé en 2017 aux commandes de **Paredes** à Genas, François Thuilleur prend alors les rênes d'un groupe en difficulté. Cinq ans plus tard, **le n°2 français de l'hygiène et de la protection professionnelles** affiche une santé florissante.

*"Nous sommes passés de 9 millions d'euros de pertes à 7 millions d'euros de bénéfices pour 214 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous avons également baissé drastiquement les accidents du travail, augmenté la satisfaction clients et collaborateurs, et développé avec succès l'e-commerce qui représente 25 % des commandes 18 mois après le lancement de [paredes.fr](http://paredes.fr)", se félicite le PDG.*

Mais pas question de se reposer sur ses lauriers. En 2023, Paredes, qui emploie 650 personnes, enclenche son **nouveau plan de croissance Cap n°1**. *"D'ici 2030, nous voulons doubler de taille pour parvenir à minima à 400 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus sûrement frôler les 500 millions"*, annonce François Thuilleur.

Hygiène et protection professionnelle : la stratégie de Paredes pour devenir numéro 1 La Suisse, l'Allemagne et le Benelux en ligne de mire de Paredes

Cette ambitieuse feuille de route s'appuie sur une croissance organique de 5 % par an et sur des acquisitions.

*"Les croissances externes nous permettront de générer 150 à 200 millions d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire. Nous ciblons en priorité l'international avec des rachats de distributeurs en Suisse, Allemagne et Benelux. Plusieurs discussions sont en cours. Aujourd'hui, l'international représente 10 % de l'activité, principalement par notre filiale en Italie, et nous visons 20 %, voire plus demain"*, fait savoir François Thuilleur.

Ce développement permettra de répondre aux attentes des clients dans **la santé et l'industrie** qui souhaitent être accompagnés dans ces pays. L'ouverture à l'export s'appuiera sur les outils industriels français dont les capacités ont été augmentées.

*"Nous avons installé une nouvelle ligne de production de ouate à Genas en 2021 et ouvrirons l'an prochain une unité de fabrication des appareils d'eau ozonée que nous relocalisons de Chine vers la région lyonnaise"*, rappelle François Thuilleur.

Eau ozonée : Paredes lance une solution de désinfection innovante  
Paredes veut développer le recyclage des produits

Pour accompagner sa croissance organique, Paredes mise aussi sur **l'innovation**, par des développements internes ou l'acquisition de **pépites technologiques**, et sur la **RSE**  
[sinfecation-innovante-110011.html">sinfecation-innovante-110011.html](#)">Eau ozonée : Paredes lance une solution de désinfection innovante  
Paredes veut développer le recyclage des produits

Pour accompagner sa croissance organique, Paredes mise aussi sur **l'innovation**, par des développements internes ou l'acquisition de **pépites technologiques**, et sur la **RSE**



.  
"Nous cherchons à réduire la consommation de produits chimiques et travaillons aussi au recyclage de nos produits notamment le papier. En 2023, nous devrions créer un pôle d'économie circulaire", détaille le dirigeant, qui ajoute que la **supply chain** du groupe constitue également une force :

"Nous garantissons le zéro rupture de livraison grâce à 100 000 m<sup>2</sup> de stockage en France. C'est primordial pour les hôpitaux, les industriels de l'agro-alimentaire, les acteurs pharmaceutiques..."



# Paredes ☆

Basé à Genas (69740)

Droguerie, parfume...
Distribution BtoB, n...
ETI
CA entre 100 et 200 ...
250 à 499 salariés

Entreprises BtoB
80 ans d'anniversair...
Le Top RSE
Leaders régionaux -...
IDCC: 0573

Découvrir le potentiel prospect

RÉSUMÉ
**ACTUALITÉS**
CONTACTS
CHIFFRES-CLÉS
HISTORIQUE

## Actualités

Type d'actualité

Période


**PRESSE** Publié le 20/12/2022

Un article de presse "Genas : la croissance de l'entreprise Paredes passera par l'international" concernant Paredes a été publié par Le Tout Lyon > [Lire la suite](#)


**NOMINATION** Publié le 07/12/2022

Etienne Marie est nommé directeur des opérations de Paredes, à ce poste depuis novembre 2022. Etienne est sous la responsabilité directe de François Thuilleur, Président-directeur général. Il est ainsi chargé de l'ensemble des activités industrielles du groupe Paredes, incluant 3 usines, et des activités supply chain du groupe. > [Voir son profil](#)


**NOMINATION** Publié le 07/12/2022

Frédéric Lopez est nommé directeur international et partenariats de Paredes, à ce poste depuis novembre 2022. Frédéric est sous la responsabilité directe de François Thuilleur, Président-directeur général. Il est ainsi chargé, principalement, de booster les ventes de la filiale Paredes Italia, de créer ex-nihilo ou par acquisition des filiales de distribution de Paredes en Suisse, Allemagne et Belgique et de développer des ventes à l'export dans d'autres pays ou encore de contracter de gros partenariats. > [Voir son profil](#)


**NOMINATION** Publié le 06/10/2022

Emilie Caplat est promue directeur de la direction digitale et systèmes d'information de Paredes, à ce poste depuis octobre 2022. Emilie est sous la responsabilité directe de François Thuilleur, Président-directeur général. Elle est ainsi chargée de développer les ventes en ligne (objectif de 70% des commandes en France d'ici 2026) et d'accompagner la croissance et l'internationalisation du groupe. > [Voir son profil](#)


**NOMINATION** Publié le 06/10/2022

François Brochet est promu directeur général Paredes Entreprises de Propreté de Paredes, à ce poste depuis octobre 2022. François est sous la responsabilité directe de François Thuilleur, Président-directeur général. Il est ainsi chargé de la nouvelle business unit Paredes Entreprises de Propreté, spécialement créée pour répondre aux attentes spécifiques des entreprises de propretés et de facility management que ce soit en termes de produits mais aussi de services. Disposant au lancement de plus de 50 collaborateurs, 100% dédiés aux clients EP, elle représente un chiffre d'affaires annuel de 50 millions €, amené à se développer rapidement. > [Voir son profil](#)


**NOMINATION** Publié le 06/10/2022

Cédric Gatto est promu directeur général Paredes Distribution France de Paredes, à ce poste depuis octobre 2022. Cédric est sous la responsabilité directe de François Thuilleur, Président-directeur général. Il est ainsi chargé d'une nouvelle business unit baptisée Paredes Distribution France, spécialement en charge des marchés de la santé (45% du CA du groupe en France), de l'industrie agro-alimentaire et pharmaceutique (30%) et des collectivités publiques (10%). Cette business unit compte près de 400 collaborateurs issus des métiers du commerce, de la logistique et des services clients et techniques répartis sur 10 sites partout en France et réalise près de 160 millions euros de chiffre d'affaires. > [Voir son profil](#)



**Etienne Marie** ☆  
**Directeur des opérations**  
 Paredes [Découvrir le potentiel prospect](#)  
 Prise de poste : novembre 2022 | N°1 : François Thuillier, Président-directeur général

Direction générale | CODIR | Droguerie, parfumerie, hy... | Distribution BtoB, négoce | ETI | -

PROFIL HISTORIQUE

Etienne Marie est en charge de l'ensemble des activités industrielles du groupe Paredes, incluant 3 usines, et des activités supply chain du groupe.

#### Actualités

**NOMINATION** Publié le 07/12/2022

Etienne Marie est nommé directeur des opérations de Paredes, à ce poste depuis novembre 2022. Etienne est sous la responsabilité directe de François Thuillier, Président-directeur général. Il est ainsi chargé de l'ensemble des activités industrielles du groupe Paredes, incluant 3 usines, et des activités supply chain du groupe.



**Frédéric Lopez** ☆  
**Directeur international et partenariats**  
 Paredes [Découvrir le potentiel prospect](#)  
 Prise de poste : novembre 2022 | N°1 : François Thuillier, Président-directeur général

Direction de division, business unit | Direction marketing | CODIR | Droguerie, parfumerie, hy... | Distribution BtoB, négoce | ETI | -

PROFIL HISTORIQUE

Frédéric Lopez est en charge, principalement, de booster les ventes de la filiale Paredes Italia, de créer ex-nihilo ou par acquisition des filiales de distribution de Paredes en Suisse, Allemagne et Belgique et de développer des ventes à l'export dans d'autres pays ou encore de contracter de gros partenariats.

#### Actualités

**NOMINATION** Publié le 07/12/2022

Frédéric Lopez est nommé directeur international et partenariats de Paredes, à ce poste depuis novembre 2022. Frédéric est sous la responsabilité directe de François Thuillier, Président-directeur général. Il est ainsi chargé, principalement, de booster les ventes de la filiale Paredes Italia, de créer ex-nihilo ou par acquisition des filiales de distribution de Paredes en Suisse, Allemagne et Belgique et de développer des ventes à l'export dans d'autres pays ou encore de contracter de gros partenariats.



**Emilie Caplat** ☆  
**Directeur de la direction digitale et systèmes d'information**  
 Paredes [Découvrir le potentiel prospect](#)  
 Prise de poste : octobre 2022 | N°1 : François Thuillier, Président-directeur général

Direction systèmes d'information | Direction digitale | CODIR | Droguerie, parfumerie, hy... | Distribution BtoB, négoce | ETI | -

PROFIL HISTORIQUE

Emilie Caplat est en charge de développer les ventes en ligne (objectif de 70% des commandes en France d'ici 2026) et d'accompagner la croissance et l'internationalisation du groupe.

#### Actualités

**NOMINATION** Publié le 06/10/2022

Emilie Caplat est promue directrice de la direction digitale et systèmes d'information de Paredes, à ce poste depuis octobre 2022. Emilie est sous la responsabilité directe de François Thuillier, directeur général. Elle est ainsi chargée de développer les ventes en ligne (objectif de 70% des commandes en France d'ici 2026) et d'accompagner la croissance et l'internationalisation du groupe.

**NOMINATION** Publié le 16/09/2020

Emilie Caplat est nommée directrice service clients à transformation de Paredes, à ce poste depuis septembre 2018. Elle est sous la responsabilité directe de François Thuillier, directeur général. Elle est ainsi chargée d'animer fonctionnellement les équipes Service Clients et Services Techniques, afin d'atteindre l'objectif de placer Paredes au rang de n°1 de la satisfaction client.



**François Brochet** ☆  
**Directeur général Paredes Entreprises de Propreté**  
 Paredes [Découvrir le potentiel prospect](#)  
 Prise de poste : octobre 2022 | N°1 : François Thuillier, Président-directeur général

Direction de division, business unit | CODIR | Footing | Lecture | Théâtre | Droguerie, parfumerie, hy... | -

PROFIL HISTORIQUE

François Brochet est en charge de la nouvelle business unit Paredes Entreprises de Propreté, spécialement créée pour répondre aux attentes spécifiques des entreprises de propretés et de facility management que ce soit en termes de produits mais aussi de services. Disposant au lancement de plus de 50 collaborateurs, 100% dédiés aux clients EP, elle représente un chiffre d'affaires annuel de 50 millions €, amené à se développer rapidement.

Âge : 57 ans

#### Actualités

**NOMINATION** Publié le 06/10/2022

François Brochet est promu directeur général Paredes Entreprises de Propreté de Paredes, à ce poste depuis octobre 2022. François est sous la responsabilité directe de François Thuillier, Président-directeur général. Il est ainsi chargé de la nouvelle business unit Paredes Entreprises de Propreté, spécialement créée pour répondre aux attentes spécifiques des entreprises de propretés et de facility management que ce soit en termes de produits mais aussi de services. Disposant au lancement de plus de 50 collaborateurs, 100% dédiés aux clients EP, elle représente un chiffre d'affaires annuel de 50 millions €, amené à se développer rapidement.



**Cédric Gatto** ☆  
**Directeur général Paredes Distribution France**  
 Paredes [Découvrir le potentiel prospect](#)  
 Prise de poste : octobre 2022 | N°1 : François Thuillier, Président-directeur général

Direction de division, business unit | CODIR | Droguerie, parfumerie, hy... | Distribution BtoB, négoce | ETI | -

PROFIL HISTORIQUE

Cédric Gatto est en charge d'une nouvelle business unit baptisée Paredes Distribution France, spécialement en charge des marchés de la santé (45% du CA du groupe en France), de l'industrie agro-alimentaire et pharmaceutique (30%) et des collectivités publiques (10%). Cette business unit compte près de 400 collaborateurs issus des métiers du commerce, de la logistique et des services clients et techniques répartis sur 10 sites partout en France et réalise près de 160 millions euros de chiffre d'affaires.

Âge : 44 ans

#### Actualités

**NOMINATION** Publié le 06/10/2022

Cédric Gatto est promu directeur général Paredes Distribution France de Paredes, à ce poste depuis octobre 2022. Cédric est sous la responsabilité directe de François Thuillier, Président-directeur général. Il est ainsi chargé d'une nouvelle business unit baptisée Paredes Distribution France, spécialement en charge des marchés de la santé (45% du CA du groupe en France), de l'industrie agro-alimentaire et pharmaceutique (30%) et des collectivités publiques (10%). Cette business unit compte près de 400 collaborateurs issus des métiers du commerce, de la logistique et des services clients et techniques répartis sur 10 sites partout en France et réalise près de 160 millions euros de chiffre d'affaires.

**NOMINATION** Publié le 07/10/2020

Cédric Gatto est nommé directeur régional Paris Nord-Ouest de Paredes, à ce poste depuis septembre 2020, en remplacement de Louis de Lambert, et sous la responsabilité directe de François Thuillier, Président-directeur général. Il est ainsi chargé d'accompagner le déploiement de la stratégie sur 2 pôles économiques majeurs : Île-de-France et Les Hauts-de-France, avec l'aide d'une équipe de près de 110 collaborateurs sur le périmètre. Il s'agit du marché le plus important de France au potentiel de développement exponentiel.