



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

GPO, le N°1 de l'hygiène professionnelle en France, s'allie au n°3 du marché allemand, TopServ, pour créer une offre paneuropéenne simple et innovante. Le futur groupement européen s'appellera aime.eu

Lyon, le 26 septembre 2025 – GPO (Groupe Paredes Orapi), le N° 1 de l'hygiène professionnelle en France, N°2 au Luxembourg et N°3 en Italie, annonce la signature d'une alliance stratégique avec le Groupe TopServ, N° 3 sur le marché allemand. Cette opération ambitieuse marque une étape décisive dans la stratégie d'expansion européenne de GPO, avec pour objectif de se positionner parmi les trois premiers acteurs du continent d'ici la fin de la décennie.

Une offre paneuropéenne et une expérience client simplifiée



Le savoir-faire combiné de GPO et TopServ donnera naissance courant 2026 à **une offre unique sur le marché de l'hygiène professionnelle** en Europe. L'alliance baptisée **aime.eu** (Alliance In Motion In Europe) se distinguera par sa **structure simple réunissant deux groupes familiaux** de taille comparable. Cette spécificité lui confère un **avantage concurrentiel unique de pilotage rapide et agile** pour répondre aux appels d'offres internationaux de clients de plus en plus demandeurs. Cette alliance annoncée aujourd'hui va se structurer dans les prochains mois (entité juridique européenne, équipe, offre), et peut d'ores et déjà compter sur la grande expérience de ses membres fondateurs. Elle est amenée à évoluer, grandir, en intégrant de nouveaux membres, mais toujours avec le souci de garder un pilotage flexible et des profils de membres familiaux cohérents avec celui de ses membres fondateurs.

En tant que producteur, GPO développera une gamme de produits unifiée proposée dans plusieurs pays européens et complétée par nos partenaires fournisseurs.

Pour les clients, les avantages sont clairs : La **simplicité** (une seule négociation et un seul contrat pour plusieurs pays), la **compétitivité** (des prix optimisés grâce aux achats mutualisés et à des productions internalisées), une **présence locale** (la proximité garantie par un réseau particulièrement dense de commerciaux et de techniciens sur le terrain), la **réactivité** (une livraison plus rapide grâce aux entrepôts maillant chaque pays), et des **services digitaux** de très haut niveau.

Un choix stratégique gage d'agilité et de croissance rapide

Pour l'Allemagne, plutôt que d'opter pour une acquisition, GPO a donc choisi un partenariat stratégique avec TopServ **privilegiant l'agilité** pour accélérer sa croissance sur le premier marché de l'hygiène professionnelle en Europe, et développer immédiatement une offre crédible pour ses clients internationaux.

Plusieurs raisons stratégiques justifient cette orientation :

- **Coût et flexibilité** : une alliance représente une solution plus simple et rapide qu'une acquisition, notamment pour pouvoir présenter une offre sérieuse sur le marché allemand, car elle épargne les lourds processus d'intégration organisationnelle et digitale susceptibles de ralentir la dynamique de développement.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

- **Rapidité et impact** : s'allier à un acteur majeur du marché allemand assure un accès instantané aux clients et aux appels d'offre d'envergure. Cela favorise un déploiement plus rapide et un impact plus fort, deux éléments essentiels à la croissance rapide de l'entreprise.
- **Partage de valeurs et complémentarité** : le groupe TopServ s'est imposé naturellement comme le partenaire idéal en raison de son ADN similaire à celui de GPO, ancré dans une forte culture familiale ambitieuse. Cette alliance est une opportunité stratégique, car l'Allemagne représente le premier marché européen de l'hygiène professionnelle. TopServ y possède un maillage territorial très dense et proche de celui de GPO en France.
- **Affinité culturelle** : La direction de GPO est germanophile et les dirigeants de TopServ sont francophiles, ce qui garantit une communication efficace.

aime.eu pèse aujourd'hui 750M€ de CA réalisé auprès de 100.000 clients, pour 350M€ d'achats. L'alliance peut compter sur un effectif de 2500 collaborateurs ainsi que sur 45 sites logistiques en Europe.

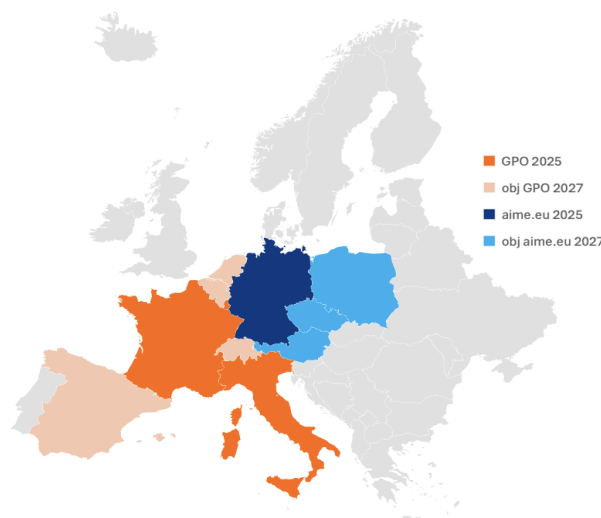
Porté par ses succès, GPO s'apprête à faire de l'Europe son nouveau tremplin



Cette alliance a été rendue possible par le développement d'une véritable « success story » à la française ces dernières années pour Paredes, maintenant GPO. En 7 ans, le groupe a triplé son CA et multiplié par 40 son EBITDA. Il a pu ainsi entamer une stratégie ambitieuse de croissance externe, qui s'est déjà traduite par les acquisitions d'Orapi (2024), Toussaint France et Toussaint

Luxembourg (2025). GPO est ainsi devenu le leader de l'hygiène professionnelle en France, le N°2 au Luxembourg et le N°3 en Italie. Le groupe lyonnais compte encore accroître son empreinte dans l'ouest de l'Europe dans les années à venir en prévoyant des **acquisitions de distributeurs en Belgique, Suisse, Espagne et aux Pays Bas d'ici fin 2027**.

« 18 mois après l'intégration d'Orapi, nous avons non seulement doublé de taille mais nous avons également renforcé notre groupe dans un contexte économique complexe et je tiens à saluer l'engagement de nos 1500 collaborateurs dans la réussite du projet GPO ! », déclare François Thuilleur, PDG de GPO. « Dans le cadre du Plan Stratégique GPON°1 ! bâti avec la contribution de plus de 100 salariés, notre société se tourne résolument vers l'international pour accélérer sa croissance grâce à des acquisitions en cours et à venir dans l'ouest de l'Europe et grâce à l'alliance stratégique aime.eu pour couvrir l'est du continent. »



Étendre le modèle GPO en Europe de l'Ouest

Pour parvenir à étendre son modèle en Europe, GPO s'est doté d'un plan stratégique à long terme. L'approche du groupe a été de découper ce plan en 2 phases. Dans un premier temps (2024-2027), atteindre une taille critique avec l'objectif de 500M€ de CA et 35M€ d'EBITDA. Puis dans un second temps (2028-2031) de viser le TOP 3 européen. Ce plan s'articule autour de 4 axes clairs de développement.

1. **Axe 1, s'engager pour ses salariés, ses territoires et la planète.** Avec un fort plan de décarbonation (-50% d'émissions de GES scope 3 entre 2021 et 2031), la volonté d'obtenir le label Ecovadis Platinum pour tout GPO, un plan de recyclage des distributeurs installés (75%), une 3^{ème} ouverture du capital aux salariés planifiée et le renforcement des initiatives de la Fondation GPO et de la GPO Academy.
2. **Axe 2, réconcilier digital et proximité.** Cela passera par une accélération du e-commerce (70% des commandes Paredes et 50% d'Orapi dès 2027), tout en maintenant les agences commerciales et en spécialisant les métiers technico-commerciaux par marché.
3. **Axe 3, produire et innover en France.** Cela signifie que le groupe va augmenter la part de ses ventes sorties de ses usines à 50% du total vendu. En outre, GPO va investir dans ses usines lyonnaises (12 M€ sur 2025-2027) et recruter sur ces sites.
4. **Axe 4, étendre la présence commerciale de GPO dans l'ouest de l'Europe** via des acquisitions et **dans l'est de l'Europe avec l'Alliance aime.eu.**



« Cette alliance aime.eu renforce notre position de leader en France et étend notre empreinte en Europe. Elle ouvre de nouvelles opportunités commerciales tout en générant des gains d'achat et en optimisant le chargement des usines françaises de GPO. En nous positionnant stratégiquement sur un marché qui est amené à se concentrer et s'eupéaniser, notre objectif est de faire émerger un champion français sur le marché européen de l'hygiène professionnelle », conclut François Thuilleur.



François Thuilleur, PDG de GPO (à gauche) et Jürgen Jarolimeck, Président de TopServ (à droite)



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

À propos de GPO (Groupe Paredes Orapi)

Fondé en 1942 à Villeurbanne, Paredes a grandi jusqu'à acquérir en 2024 Orapi, faisant du groupe ainsi formé, Groupe Paredes Orapi, le leader de l'hygiène professionnelle en France et N°2 du Luxembourg. Le groupe a installé son siège social à Lyon Part-Dieu. À l'international, le groupe est présent dans 11 pays, notamment en Italie où il est N°3 du marché. Composé de 3 entreprises familiales (Paredes, Orapi, Toussaint France et Luxembourg), cumulant plus de 180 ans d'expérience et fort de ses 50.000 clients et de ses 1500 collaborateurs, Groupe Paredes Orapi a réalisé un chiffre d'affaires de 443 millions d'euros en 2024, dont 35% issus de ses propres usines.

L'approche de GPO (Groupe Paredes Orapi) est résolument innovante avec son modèle unique d'Industriateur®, à la fois industriel (avec 3 usines en France de ouate et de chimie) et distributeur (de plus de 200 marques partenaires, avec 110 000 m² d'entrepôts en France, 350 technico-commerciaux experts et des applications de e-commerce au meilleur niveau du marché).

Profondément engagé, GPO mène une politique RSE qui est certifiée EcoVadis Platinum pour la 2^e année consécutive, et celle d'ORAPI est EcoVadis Gold.

ETI familiale au capital 100% français, Groupe Paredes Orapi appartient majoritairement à la famille Paredes, à son PDG François Thuilleur, et à ses nombreux salariés actionnaires. François Thuilleur a été nommé DG en octobre 2017 et cumule ses fonctions avec celles de Président du Conseil d'Administration depuis octobre 2020. Il est devenu en mai 2024 PDG de Groupe PAREDES ORAPI. François Thuilleur a reçu en octobre 2022 le Prix KPMG-EIM de la Trajectoire récompensant la meilleure trajectoire financière et RSE d'un dirigeant sur les 5 dernières années et en juin 2025 PAREDES a été Lauréat, pour la troisième année consécutive, du Prix « Best Managed Companies » décerné par Deloitte. www.paredes.fr et www.orapihygiene.fr

À propos de TopServ

TopServ est le n°3 de la distribution d'hygiène professionnelle en Allemagne, né de la fusion de quatre entreprises familiales de référence (Toussaint, Wencke Gruppe, Durner, Julius Brune). Fort de l'expérience de ses membres (entre 70 et 100 ans d'expérience), et d'une gamme de plus de 100 000 produits, TopServ est un partenaire solide pour les secteurs de la santé, de l'hôtellerie-restauration, de l'industrie et des collectivités. Son ADN familial et son savoir-faire en font un acteur agile, proche de ses clients, et résolument tourné vers l'avenir.

Contacts presse

Agence ComCorp :

Kelly Leotardi – kleotardi@comcorp.fr Mobile : 07 50 87 76 62 / **Anne-Claire Berthomieu** - acberthomieu@comcorp.fr

Mobile : 06 16 53 15 70