HARVARD BUSINESS SCHOOL

MAZARS

Présentent

Victoires des Autodidactes
Auvergne-Rhône-Alpes
2018

DOSSIER DE PRESSE

REMISE DES PRIX

19 NOVEMBRE 2018

En partenariat avec

CIC

CM-CIC Investissement

Communiqué de presse - Lyon, le 19 novembre 2018

ALAIN COULAS, PRESIDENT D'ATS STUDIOS, LAURÉAT RÉGIONAL DES VICTOIRES DES AUTODIDACTES 2018 EN AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Organisées par le Harvard Business School Club de France et Mazars, les Victoires des Autodidactes mettent à l'honneur, depuis 1989, des hommes et des femmes, qui par leur esprit entrepreneurial, leur audace et leur détermination ont mené leurs projets à bien. Ces autodidactes, dirigeants d'ETI et PME, sont des acteurs forts au service du développement des régions et de leur rayonnement local, national et souvent au-delà des frontières.

Pour cette 28e édition, Alain Coulas, Président d'ATS Studios, a été désigné Lauréat Régional. L'entreprise lyonnaise met sa passion et sa créativité au service de ses clients depuis plus de 30 ans et s'est imposée comme le numéro 1 du marché de l'identité téléphonique sonore en France.
Depuis toujours, la musique est au centre de la vie d'Alain Coulas. Compositeur, chanteur, guitariste pendant 10 ans, cet artiste mélomane crée son entreprise après avoir entendu l'attente musicale téléphonique de la Fnac. ATS Studios naît en 1985, « start-up avant l'heure ! ». L'ambition d'ATS est alors de faire du téléphone, ce média trop souvent négligé, un véritable vecteur de communication. *« Les 4 saisons de Vivaldi étant la norme à cette époque, nous sommes arrivés avec une offre différenciante et innovante. À nous de conseiller chaque client dans l'écriture des textes, le choix de la voix et de la musique qui incarneront son entreprise ».* Avec une filiale en Suisse et plus de 85 collaborateurs, ATS Studios enregistre aujourd'hui plus de 1 000 enregistrements par jour. La philosophie de cet autodidacte tient en un mot : OSER. *« La technique peut s'apprendre, les fonds peuvent se trouver, mais fondamentalement, il faut se respecter et aller dans la direction dans laquelle on va pouvoir s'accomplir »*, affirme Alain Coulas.

Le Prix de l'international revient à Daniel Strazzeri, Président de Tecofi, entreprise implantée à Corbas et présente dans 80 pays à travers le monde. Dans les années 80, sa première mission professionnelle l'amène au Maghreb ; c'est là qu'il apprendra son métier et forgera ses premières expériences. En 1985, Daniel Strazzeri décide, avec deux associés, de créer sa propre société de robinetterie commerciale : Tecofi, et se tourne naturellement vers les marchés internationaux : Chine, Russie, Europe, Cuba, etc. Ce positionnement stratégique permet à Tecofi de se développer et d'assurer une proximité avec ses clients ; l'entreprise compte aujourd'hui plus de 200 collaborateurs. *« Chez Tecofi, nous avons toujours été multiculturels »*, souligne avec conviction Daniel Strazzeri. *« Cette ouverture à l'autre, ce partage d'expérience, c'est l'une des forces de l'entreprise et une clef pour demain. »*

Enfin, le Prix de l'Industrie est quant à lui attribué à Jean-Pierre Ponsard, Directeur général de Roche Emballages **Plastiques**, entreprise de transformation de polyéthylène (par extrusion) basée dans le plateau sigolénois, en Haute-Loire. Avec un marché très diversifié (textile, bois, conserveries, blanchisseries, laboratoires, bâtiment, etc.), REP a fait le choix de l'investissement dans son parc machines pour accompagner ses clients. *« Notre parc machines est régulièrement renouvelé pour que les lignes satisfassent au mieux la demande de nos clients, mais également améliorent les conditions de travail de nos collaborateurs »*, confirme Jean-Pierre Ponsard. Grâce à une santé financière saine et un marché porteur, REP souhaite maintenant se développer sur la filière bio.

Les trophées des Victoires des Autodidactes sont remis, en partenariat avec le CIC et CM-CIC Investissement, à l'occasion d'une cérémonie à l'Hôtel de Ville de Lyon à laquelle participent plus de 300 personnalités politiques et économiques régionales. Alain Coulas, en tant que Lauréat régional, représentera par ailleurs la région AuvergneRhône-Alpes à l'occasion de la finale nationale qui aura lieu comme chaque année dans les salons de l'Assemblée Nationale, à Paris au 1er semestre 2019.

Contact presse :
Mazars Auvergne Rhône-Alpes
Fanny Janot : fanny.janot@mazars.fr - 04 81 76 88 77
Agence plus2sens
Claire-Marie Signouret : clairemarie@plus2sens.com & Mylène Gachon : mylene@plus2sens.com
04 37 24 02 58

L'AUDACE ET LA DÉTERMINATION RÉCOMPENSÉES

Les Victoires des Autodidactes ont pour objectif, depuis 1989, d'honorer les performances réalisées par des chefs d'entreprise ou dirigeants qui n'ont pu bénéficier de l'enseignement supérieur. Au total, ce sont près de 250 lauréats qui ont été primés partout en France.

L'an dernier, c'est le chef parisien multi-étoilé **Yannick Alléno** qui a été récompensé, non pas pour sa haute gastronomie, mais pour son esprit entrepreneurial qui lui a permis d'avoir à ce jour seize restaurants et 1200 collaborateurs à travers le monde. *« Je reprendrais ce que disait Paul Bocuse : il faut vivre comme si l'on devait mourir demain, et travailler comme si l'on devait travailler 100 ans »*, clamait-il alors.

« Nous avons beaucoup à apprendre de ces entrepreneurs qui ont un parcours d'exception, l'intelligence de la situation et du marché, la persévérance dans l'engagement et un charisme qui leur permet d'entraîner avec eux leurs équipes. Leur détermination fait que beaucoup ont connu des échecs mais qu'à chaque fois, ils ont rebondi et ils sont repartis. La recherche de l'innovation, l'expression de passions et la liberté d'action sont souvent leurs fils conducteurs. » **Yves Goetz, responsable du Harvard Business School Club de France en Auvergne Rhône-Alpes.**

HARVARD BUSINESS SCHOOL CLUB DE FRANCE
C'est en 1908 que l'Université de Harvard crée la Graduate School of Business Administration qui allait faire de la formation des dirigeants d'entreprise une discipline à part entière et lui donner ses lettres de noblesse. Le Harvard Business School Club de France, fondé en 1934, regroupe plus de 1200 anciens élèves de la Business School en France.

« Les histoires sont toujours exceptionnelles, portées par des personnalités fortes avec un leadership naturel, ils se sont affranchis des sentiers battus, et ont construit ce qui fait les belles ETI de la région. » **Frédéric Maurel, associé Mazars**

MAZARS
Le groupe Mazars est présent dans 86 pays et emploie plus de 20 000 personnes.
En Auvergne-Rhône-Alpes, Mazars est implanté à Lyon, Grenoble, Valence, Annecy, Saint-Etienne, le Puy-en-Velay.
400 professionnels accompagnent quotidiennement les entreprises régionales dans leur développement.

LE CONCOURS

Tout chef d'entreprise ou cadre dirigeant en activité peut concourir au regard des critères suivants :

> a démarré sa carrière sans diplôme supérieur au baccalauréat ou n'a pas de formation initiale supérieure aboutie ou, par exception, a opéré une reconversion professionnelle radicale pour poursuivre avec succès un parcours auquel sa formation initiale ne l'avait pas préparé ;

> exerce une activité depuis plus de cinq ans dans l'industrie, le commerce et les services en France et y a obtenu des résultats significatifs ;

> n'a pas été primé au titre des précédentes « Victoires des Autodidactes ».

Les dossiers de candidature sont étudiés par un jury régional, qui évalue - entre autres - les défis que l'autodidacte a dû relever tout au long de son parcours, sa créativité, son dynamisme de manager, sa capacité à innover et à développer son entreprise. En ouvrant le concours aux chefs d'entreprise diplômés après leur entrée dans la vie active, le concours souhaite également valoriser le rôle de formation et de progrès individuel joué par l'entreprise. Cette année, ce sont 10 dossiers qui ont été reçus et examinés en Auvergne-Rhône-Alpes.

Jeudi 18 octobre, le jury Auvergne Rhône-Alpes s'est réuni, composé de :

> **Christian-Jacques Berret**, Directeur Régional Auvergne-Rhône-Alpes Banque de France

> **Michel Ducassy**, Directeur central en charge des grandes entreprises CIC Lyonnaise de Banque

> **Bertrand Ghez**, Directeur exécutif CM-CIC Investissement

> **Didier Caudard-Breille**, PDG fondateur DCB international ; **Guy Chifflot**, PDG Orapi group ; **Marcel Guigal**, Directeur général E. Guigal - anciens lauréats

> **Yves Goetz**, Actyves - **François Guillemin**, Valysco - **David Vennin**, PDG Sairem - anciens d'Harvard Business School

> **Frédéric Maurel**, Associé Mazars

Des entrepreneurs récompensés pour leurs parcours et leur volonté

En Auvergne-Rhône-Alpes, Yves Bontaz, fondateur du groupe éponyme récemment disparu, avait été récompensé l'an dernier pour son parcours atypique et les résultats de son entreprise, devenue référence mondiale du décolletage.

Gaëtan Muller, ancien basketteur de haut niveau, président de GM Sport Consulting et de Sport plus conseil, leaders français du marketing sportif avait reçu le prix coup de cœur du jury.

Didier Caudard-Breille, président de DCB International, groupe privé de promotion en immobilier d'entreprise, avait quant à lui reçu le prix du dynamisme entrepreneurial régional. *« Le Prix du dynamisme entrepreneurial reçu l'an dernier est, pour l'instant, ma première et mon unique distinction, j'en suis donc particulièrement fier. La plupart des autodidactes sont, je pense, assez humbles car ils se sentent parfois dévalorisés, or ces Victoires des Autodidactes sont décernées par des gens extrêmement qualifiés, c'est donc une reconnaissance forte. Ce prix, même s'il est honorifique, à un moment de notre vie d'entrepreneur et de notre parcours atypique, représente beaucoup. »*

Membre du jury 2018, Didier Caudard-Breille revient sur cette expérience nouvelle, non sans émotion : *« Devenir jury, pour la première fois cette année, est un exercice difficile. En tant qu'autodidactes, nous essayons de nous projeter dans l'état d'esprit du candidat et nous faisons forcément des parallèles avec notre propre parcours. Il y a tellement de générosité, de bonté, et d'énergie dans tous ces profils, que je voudrais qu'ils soient tous lauréats ! Il n'y a pas de critère particulier, seulement la réussite d'un parcours personnel, l'harmonie et la volonté qui se dégagent d'une personnalité. »*

Les trophées des Victoires des Autodidactes sont remis, en partenariat avec le CIC et CM-CIC Investissement, à l'occasion d'une soirée à l'Hôtel de Ville de Lyon. *« La cérémonie est un moment d'émotion partagée qui met en lumière les liens forts que l'autodidacte a développés avec ses équipes et aussi sa famille qui n'est jamais très loin »*, précise Frédéric Maurel. *« Plus de 300 personnes sont présentes dans les salons de l'Hôtel de Ville ce soir-là. Nous convions également une quinzaine de jeunes du programme « Entrepreneurs dans la Ville » pour démontrer qu'entreprendre n'est pas réservé à des diplômés ; il faut avoir de l'envie et du cœur. »*

Cette année, les trois lauréats sont :

> Lauréat régional : Alain Coulas, Président d'ATS Studios (Lyon, 69)
> Prix à l'International : Daniel Strazzeri, Président de Tecofi (Corbas, 69)
> Prix de l'industrie : Jean-Pierre Ponsard, Directeur général de de Roche Emballages Plastiques (Monsitrol-sur-Loire, 43)

Monsieur Coulas représentera la région Auvergne-Rhône-Alpes à l'occasion de la grande finale nationale qui aura lieu à Paris.

Les lauréats régionaux des Victoires des Autodidactes depuis 2003

2017 **Yves Bontaz**, Groupe Bontaz, Marnaz
2016 **Salvatore Corona**, BV Sport, Saint-Etienne
2015 **Marcel Guigal**, E. Guigal, Ampuis (lauréat national)
2014 **Guy Chifflot**, Orapi Group, Saint Vulbas
2013 **Fabrice Faure**, LIP, Lyon
2012 **Michel Garcia**, Everial, Lyon (lauréat national)
2011 **François Berry**, Top Clean Packaging, Peschadoire
2010 **Florence Poivey**, Union Plastic, Saint-Didier-en-Velay
2009 **Sacha Rosenthal**, Xefi, Rillieux-la-Pape
2008 **Pierre Alloin**, Sobeca, Groupe FIRALP, Lachassagne (lauréat national)
2007 **Bernard Fontanel**, Fontanel, Quincieux (lauréat national)
2006 **Julien Vicente**, Comely, Meyzieu
2005 **Jacques Chirat**, Imprimerie Chirat, Saint-Just-la-Pendue
2004 **Isidore Fartaria**, Groupe Titel, Cebazat
2003 **Olivier Ginon**, GL events

LE LAURÉAT RÉGIONAL

Alain Coulas

ATS STUDIOS (LYON, 69)

« OSER, RESPECTER, SAVOURER »

Alain Coulas est né en 1955. À l'époque, il présente un bac de philosophie chez les Jésuites après s'être fait renvoyer du Lycée Ampère – Bourse. Pourtant, il n'a cure de ses études et aspire à devenir artiste ; il chante déjà ici et là. Par chance, il obtient son bac, *« peut-être parce que j'ai dit avec sincérité ce que je voulais, j'ai par exemple présenté des textes de Barbara, elle me passionnait et je voulais parler de ma passion »*. Il s'en amuse aujourd'hui mais raconte qu'une mention spécifiait sur son carnet scolaire *« espérons qu'il n'aura pas son bac »*. Et pourtant ! Sa carrière débute et durera 10 ans, Alain Coulas est alors compositeur, chanteur, guitariste. *« J'ai fait ce métier pendant 10 ans et je me suis amusé durant 10 ans, jusqu'au jour où je me suis ennuyé sur scène »*. À cette prise de conscience s'adjoint une décision : quitter la scène et changer de métier. Immédiatement s'ensuit une question évidente *« Arrêter oui, mais pour faire quoi ? »*.
La réponse lui est donnée sous la forme d'une musique, les Quatre Saisons de Vivaldi. À la base de cette nouvelle orientation professionnelle, une anecdote familiale. *« Notre mère était standardiste à la Fnac et quand je l'appelais pour savoir s'il y avait quelque chose de bon à manger pour ma visite du soir, il y avait une petite musique au téléphone, les Quatre Saisons de Vivaldi, et à l'époque, qui disait musique d'attente disait bande magnétique et par extension travail en studio ! »*.

De l'aveu d'Alain Coulas : *« Cet épisode est un déclencheur ! »*. Désormais, l'évidence, s'impose. Il dispose d'un studio d'enregistrement pour préparer ses albums. Possédant l'outil et l'idée, à 30 ans, il décide de fonder l'entreprise avec son frère, Serge, musicien qui l'accompagnait jusqu'alors pendant les concerts. À partir de là, ce nouvel entrepreneur commence à se familiariser avec des *« gros mots »* tels qu'il les nomme : étude de faisabilité, rentabilité... tout un lexique inconnu et jamais utilisé auparavant. *« C'est ainsi qu'est née en 1985 ATS Studios, "start-up avant l'heure" »*.

Il note avec amusement qu'aujourd'hui le monde est essentiellement visuel, toutes les entreprises ont une identité qu'elles traduisent par une charte graphique, un logo, mais très peu d'entre elles donnent une tonalité musicale à leur marque en créant leur identité sonore. Pourtant, chaque entreprise a dans son ADN une véritable identité sonore.

S'il est passionné de musique, Alain Coulas promet toutefois qu'il ne s'agit que d'un hasard s'il a dirigé sa deuxième partie de carrière vers la communication sonore. *« Mille fois j'ai appelé ma mère, mais je n'avais jamais remarqué cette musique, et puis un jour j'ai tilté : cette musique était le fruit d'un vrai travail »*. Pourtant, même si le dénominateur est commun, il s'agit bien de deux mondes différents. D'un côté il y a la rigueur du monde du spectacle (l'exigence de pratique de l'instrument, de la voix, de la gestuelle) ; de l'autre la nécessité de trouver comment faire une mise en ondes (mixage d'un texte et d'une musique) dont le seul moyen de diffusion est un combiné téléphonique. Là où les deux univers se rejoignent, c'est dans la nécessaire utilisation du son même si les fins sont bien distinctes : *« il ne s'agit plus d'artistique, il s'agit d'une technique au service d'une industrie que j'allais bientôt découvrir, l'industrie de la téléphonie »*.

Le son est émotion, la musique est empathique et l'alliance des mots, voix et musiques est un média en soi. L'ambition d'ATS a été de faire du téléphone, ce média trop souvent négligé, un véritable vecteur de communication. En effet, le premier contact entre une entreprise et son client ou son prospect est majoritairement le téléphone. *« Les 4 saisons de Vivaldi étant la norme en 1985, nous sommes arrivés avec une offre différenciante et innovante. À nous de conseiller chaque client dans l'écriture des textes, le choix de la voix et de la musique qui incarneront son entreprise. »*

Dans sa vie professionnelle autant que personnelle, Alain Coulas s'applique une maxime *« Osons, osez ! ». « C'est presque un état de vie, plus qu'un état d'esprit. »*
Ce conseil, il le distille autant à ses proches qu'à ses rencontres : *« La première des choses, osez réaliser ce que vous croyez, donnez-vous les moyens de réaliser non pas votre rêve mais ce qui va vous permettre d'être vous. La technique peut s'apprendre, les fonds peuvent se trouver mais fondamentalement, il faut se respecter et aller dans la direction dans laquelle on va pouvoir s'accomplir »*. Cette philosophie, ce chef d'entreprise l'illustre aussi dans le recrutement de ses collaborateurs. À son sens, peu importent les diplômes, tant qu'il y a l'envie. Ce qui compte à ses yeux, c'est l'humain.

> *« C'est la compétence de chacun qui fait la compétence de tous, quels que soient la fonction et le rôle de la personne dans l'entreprise. Quand vous êtes à la tête d'un orchestre, le flutiste a de l'importance, le joueur de triangle aussi, tout comme le soliste, le premier violon ou le violoncelle...».*

Aujourd'hui Alain Coulas continue de vibrer grâce à ATS Studios. Ce qui l'anime particulièrement c'est *« la progression de la satisfaction client ! Être en permanence à la pointe du service client : c'est fabuleux d'avoir élevé la qualité de service ATS Studios à de l'industrie mais avec la noblesse de l'industrie et la noblesse du service, c'est 'l'artisan industriel' ou 'l'industrie artisanale' : le fait d'être à la recherche de compositeurs, de créateurs, d'aller sur de nouveaux terrains comme l'image ou le motion design… Dénicher, chercher des saveurs, voilà ce qui m'anime ! »*
Pour ce grand curieux, sa vie personnelle est au diapason de sa vie professionnelle : ne jamais s'ennuyer mais toujours découvrir. L'entomologie, la vie sous-marine, les instruments de musique *« quand je serai grand j'apprendrai le violoncelle, c'est un instrument qui me fascine ! »*... autant de projets pour savourer et se délecter encore et toujours.

Il dit aussi

« L'audace, oser se remettre en cause, c'est ce que j'ai essayé d'apprendre à mes enfants. Si on ose se remettre en question, on est en perpétuelle recherche de respect de soi-même, et de l'autre. Il ne peut pas y avoir de relation sans respect, avec les collaborateurs, les collègues, les fournisseurs, c'est pareil ! On découvre 1001 saveurs à oser ! »

« Un orchestre, pour fonctionner, a besoin de différentes choses ; le même LA, le même tempo. Quand l'harmonie est acquise, c'est là que le musicien a la place d'improviser. Aujourd'hui dans l'entreprise, nous avons le même LA, nous avons le même tempo. »

Portrait chinois

Un moment :
Le matin avant le lever du soleil *« Contempler le soleil est une passion et une occupation presque quotidienne »*

Une devise :
Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin *« Un proverbe africain qui représente bien ce que je peux dire dans l'entreprise »*

Une ville :
New-York ou Venise *« Deux passions, deux cultures qui n'ont rien à voir mais des villes que j'aime énormément et que j'ai visitées de multiples fois »*

Fiche entreprise

Siège : 32 quai Jaÿr - 69009 Lyon
Président : Alain Coulas
CA (2017) : 7,5 M€
Nombre de collaborateurs : 85
Présence à l'international : une filiale : ATS STUDIOS SUISSE (Genève)
7 studios numériques ; 400 000 clients ; 250 clients nouveaux par jour ; plus de 1000 enregistrements par jour
www.ats-studios.com

PRIX DE L'INTERNATIONAL

Daniel Strazzeri
TECOFI (CORBAS, 69)

« L'INTERNATIONAL, LE PARTAGE ET L'ENVIE COMME MOTEURS »

Fils d'immigrés italiens arrivés en France après la guerre, Daniel Strazzeri est né à Vaulx-en-Velin. Élève au lycée Frédéric Faÿs de Villeurbanne, il n'a jamais passé le baccalauréat technique dans lequel il était inscrit. « *J'ai dû travailler. À l'époque, il y avait beaucoup d'opportunités dans la région lyonnaise, l'industrie chimique et hydraulique était florissante, alors je suis rentré dans une entreprise qui fabriquait des machines pour les mines, au bureau technique.* » Ayant acquis des bases de dessin et de mécanique dans son cursus, Daniel Strazzeri rejoint ensuite une usine de robinetterie industrielle, dans le 3e arrondissement de Lyon ; il y apprend un métier et découvre un domaine d'activité qu'il ne quittera plus. À 26 ans, il poursuit sa carrière dans ce secteur mais cette fois en tant que commercial, affecté au marché du Maghreb, principalement l'Algérie. C'est sa première expérience à l'international. Dans les années 80, le téléphone portable et internet ne sont pas le quotidien et voyager est très différent d'aujourd'hui. « *Je partais pendant 15 jours / un mois, avec un coffre rempli de soupes lyophilisées et de catalogues, sans lien régulier avec l'entreprise et ma famille (pas de téléphone portable). Parfois c'était dur, je me sentais isolé ; malgré tout, j'ai adoré cette période. Découvrir des pays, des cultures, c'était l'aventure pour moi qui n'avais jamais quitté Lyon !* ». Cet apprentissage a formé le jeune technicien.

En 1985, alors que l'entreprise dans laquelle il travaille rencontre des difficultés financières, Daniel Strazzeri décide, avec deux associés, de créer sa propre société de robinetterie commerciale : Tecofi. Dans le sous-sol d'une maison de la métropole lyonnaise, à Mions, les trois amis, aux compétences complémentaires, commencent à développer leurs activités sur les marchés qu'ils connaissent : l'Afrique du Nord. « *Dans ce secteur très concurrentiel, on nous a dit "vous êtes fous" ! Mais nous avions un savoir-faire technique et une connaissance de l'international, alors nous nous sommes battus, ensemble, pour faire valoir nos compétences.* »
Installée désormais à Chassieu, l'équipe poursuit son développement au Maghreb et en France mais commence à vouloir également produire ses propres gammes. Dans les années 90, les premières approches de production se font avec des fabricants chinois. « *Pour bien vendre, il fallait bien acheter. Mon expérience de dessinateur nous a permis de fabriquer des produits de notre propre conception, répondant aux normes françaises et européennes, tout en ayant des prix attractifs.* ». En 1998, une première usine est créée à Shanghai ; elle existe toujours et fabrique une partie importante de la gamme de vannes et robinets vendus par Tecofi.
Après la Chine, viendront le Kazakhstan, la Russie, mais aussi l'Europe (Allemagne, Espagne, Scandinavie…) ou encore Cuba. Que ce soit à Moscou ou à Cuba, certains contextes économiques ont été compliqués à gérer (la crise russe de 1998, l'embargo américain à Cuba…) et les démarches ont été longues. Pour parvenir à ouvrir des bureaux de liaison dans ces pays, les associés ont toujours fait le choix d'être entourés de partenaires locaux, maîtrisant les langues et cultures nationales. En parallèle, pour garantir des produits de haute qualité et répondre aux dernières évolutions des normes internationales, l'entreprise mise sur la certification et devient ISO 9001. Tecofi continue son chemin, se développe, recrute, ouvre une usine d'assemblage à Corbas.

En 2004, une page se tourne ; Daniel Strazzeri vend ses parts de la société à un groupe lyonnais. Il en reste néanmoins Directeur général jusqu'en 2008. Il crée en parallèle une entreprise avec sa fille, puis Stracau Valves, toujours dans le secteur de la robinetterie industrielle, mais cette fois uniquement sur le marché africain, en s'appuyant

sur des fabricants locaux qu'il connaît déjà. 2012, le groupe qui a racheté Tecofi va mal et l'entreprise est vendue au tribunal. *« J'ai décidé de monter un dossier avec mes anciens associés pour reprendre Tecofi, en 2013. »* En effet, entre temps, l'entreprise s'était endormie. La Russie représentait son principal marché (52 % du CA), mais le conflit ukrainien ainsi que l'effondrement du rouble l'ont mis dans une position délicate. *« Nous avons décidé d'agir rapidement avec un plan de diversification pour reconquérir les marché de proximité d'une part - la France et l'Europe - et l'Asie d'autre part. »*
Ce positionnement stratégique permet à Tecofi de créer une structure en Russie avec du stock et des bureaux en Chine, etc. et d'en ouvrir : à Dubaï récemment, pour couvrir le marché des émirats et de l'Afrique de l'Est, et bientôt en Allemagne et au Vietnam. Tecofi est aujourd'hui présente à l'international avec 80 pays facturés et des réseaux locaux permettant un soutien et une proximité avec ses clients.

« Chez Tecofi, nous avons toujours été multi-culturels. Cette ouverture à l'autre, ce partage d'expérience, c'est l'une des forces de l'entreprise et une clef pour demain ».

Il dit aussi

« Si je devais donner un conseil à un lycéen, ce serait de s'accrocher. De continuer ses études s'il le peut, pour se garantir un bagage et des connaissances a minima dans les langues et tout ce qui touche à l'informatique et au digital.
Pour autant, il existe un panel de métiers (techniques et commerciaux par exemple) pour lesquels il n'est pas obligatoire d'être bardé de diplômes pour réussir. Le monde actuel est bien différent de celui des années 80, mais je suis convaincu qu'il y a beaucoup de choses à réaliser pour un jeune aujourd'hui, même sans diplôme. Ce qui est indispensable : avoir l'envie de revanche, avoir la gagne ! »

« Je ne suis pas quelqu'un qui travaille seul ; j'admire les chefs d'entreprise qui y parviennent, mais moi, je ne sais pas faire. Les associés qui ont débuté l'aventure avec moi sont toujours là, et depuis 35 ans. Certains de mes clients et fournisseurs sont aussi devenus des amis. Selon moi, on ne peut travailler qu'avec les autres, dans la confiance et dans l'amitié.
J'ai toujours essayé d'aider et j'ai d'ailleurs été membre de la CCI de Lyon, Président de la Commission Internationale sous l'Egide de la CPME dont le pôle international, dès le début, a fortement accompagné le développement de Tecofi et pour laquelle j'ai créé et animé, dans cet esprit, des clubs sur la thématique de l'international permettant aux chefs d'entreprise de s'informer et d'échanger. »

« Le monde est fait de relations ; le partage est donc essentiel. »

« Cette récompense des Victoires des Autodidactes me touche beaucoup. Je suis en fin de carrière, et je la reçois comme une reconnaissance, un accomplissement. J'ai obtenu l'an dernier un trophée du chef d'entreprise de l'année, mais cette Victoire dans la catégorie internationale me fait vraiment plaisir, car au final, ma vie est à l'international ! ».

Portrait chinois

Un objet :
Une nappe en papier de restaurant *« J'y ai signé beaucoup de contrats ! »*

Une devise :
On peut toujours faire mieux *« Je suis un éternel insatisfait »*

Une ville :
Lyon *« J'adore voyager mais ce sont mes racines et je n'aurais pu vivre nulle part ailleurs »*

Fiche entreprise

Siège : 83 rue Marcel Mérieux - 69960 Corbas
Président : Daniel Strazzeri
Directeurs généraux : Jean-Claude RENARD et Jean-Paul COLOMBEL
CA 2017 Tecofi France : 36 M€
Plus de 200 collaborateurs, dont 120 personnes à Corbas ; une présence dans 80 pays ; 2500 références de produits : vannes, robinets, raccords, motorisation…
www.tecofi.fr

PRIX DE L'INDUSTRIE

Jean-Pierre Ponsard

ROCHE EMBALLAGES PLASTIQUES
(MONISTROL-SUR-LOIRE, 43)

« ROCHE EMBALLAGES PLASTIQUES EST LE FRUIT DU TRAVAIL ET DES OPPORTUNITÉS »

Roche Emballages Plastiques est une entreprise de transformation du polyéthylène : elle fabrique des emballages industriels destinés à différents secteurs d'activité : industrie textile, industrie du bois, conserveries, blanchisseries, laboratoires, etc. Originaire de Saint-Etienne, Jean-Pierre Ponsard a commencé son parcours professionnel à l'issue de son service militaire, par hasard, dans une entreprise de construction de matériel pour l'extrusion du polyéthylène, à Roche-la-Molière, dans la Loire. *« Ces 10 premières années ont été très intéressantes. J'allais faire les installations chez les clients, j'entretenais des relations plutôt bonnes avec eux, et surtout j'apprenais le métier. »* Au fil des années, l'entreprise Gillet dans laquelle Jean-Pierre Ponsard évolue se fait rattraper par les gros constructeurs venus d'Allemagne ou d'Italie, car les avancées technologiques sont de plus en plus nombreuses. *« C'est à cette époque que j'ai senti qu'une opportunité s'offrait à moi. J'avais dans l'idée de produire le film, et justement, mon employeur avait récupéré quatre lignes d'extrusion qui ne fonctionnaient plus assez bien. »*
Commencent alors cinq mois de travaux pour reconditionner ces machines, mises à disposition gracieusement, et dans un local adapté. *« Je continuais à travailler pour mon employeur, et dès que je pouvais, je continuais à façonner les lignes. En 1986, j'avais enfin les machines, le local, il me fallait maintenant trouver des clients, mais surtout de la matière première, déjà chère à une époque où mes finances ne me permettaient pas de gros achats. »*
Jean-Pierre Ponsard pense alors que la meilleure solution serait de trouver un client qui soit également un fournisseur. Chose faite avec la société Comadem, aujourd'hui fermée. Deux années plus tard, Roche Emballages Plastiques se développe en Rhône-Alpes et embauche son premier commercial exclusif. Début des années 90, l'entreprise peut enfin acheter une petite machine neuve et doit déménager. *« Nos locaux étaient devenus trop petits et peu fonctionnels, nous avons donc créé notre propre usine, à Monistrol, sur le plateau sigolénois, cœur de la plasturgie. C'était un beau projet, mais une période difficile pendant laquelle il a fallu mener de front la construction du bâtiment, tout en gérant l'activité économique et commerciale qui traversait une phase compliquée du fait de la guerre du Golfe. »*

En 2010, une nouvelle étape est franchie avec l'agrandissement de l'usine et de nouveaux investissements, deux lignes de coextrusion supplémentaires permettant de cibler de nouveaux marchés grâce à des dimensions proposées plus importantes. Chaque utilisateur de films a en effet ses propres formats. La grande sacherie est ainsi utilisée pour l'industrie textile (1,60 à 2 m de largeur), la teinturerie ou via les housses palettes pour les conserveries ou les services de logistique.
« Grâce à ma connaissance technique du matériel, nous réformons quasiment chaque année des machines, et investissons dans des lignes plus performantes. Cela nous permet de répondre aux demandes de plusieurs industries. »

« L'une des forces de Roche Emballages Plastiques est notre parc machines, régulièrement renouvelé pour que les lignes satisfassent au mieux la demande de nos clients, mais également améliorent les conditions de travail de nos collaborateurs. ».

Grâce à une santé financière saine et un marché porteur, Roche Emballages Plastique souhaite maintenant se développer sur la filière bio, afin de s'adapter au marché et d'anticiper les règlementations à venir, tout en restant compétitive. *« Nous construisons un nouveau bâtiment sur notre site actuel, dédié à l'extrusion des bioplastiques et à leur stockage, nécessitant des conditions particulières. Ce projet devrait voir le jour au printemps 2019. »*

Il dit aussi

« Je pense que beaucoup de chefs d'entreprises sont autodidactes car, selon moi, aujourd'hui, les jeunes qui font de longues études s'orientent principalement vers une carrière au service d'une entreprise. Pour créer une entreprise, il faut avoir une envie et une détermination sans faille, et un minimum de connaissances. Une fois lancé, il ne faut plus regarder en arrière et se battre. »

« Il faut être jeune, intrépide et un peu inconscient pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale ! »

« Roche Emballages Plastiques est une entreprise souple et réactive. Nous sommes toujours dans les ateliers, au cœur des problématiques de nos clients et de nos équipes, nous sommes donc les mieux placés pour décider de tels ou tels investissements et agir en conséquence. »

« L'un de mes prochains challenges, au-delà du développement de filière bio, est d'accompagner mes enfants dans la reprise de l'entreprise. Ma fille, après ses études, a intégré le service commercial, primordial car nous avons peu de valeur ajoutée vs nos concurrents. Et mon fils, comme moi, s'est formé sur le tas ; il est responsable des achats et de l'activité de production. »

Portrait chinois

Un moment :
Le matin *« J'aime me lever pour aller travailler »*

Un rêve :
Sportif professionnel
« J'aurais aimé devenir footballeur ! »

Une ville :
Bordeaux *« Pour sa richesse historique et culturelle »*

Fiche entreprise

Siège : ZI de Chavanon - 43120 Monistrol-sur-Loire
Président : Jean-Pierre Ponsard
Chiffres d'affaires : 17 M€
37 collaborateurs ; 12 extrudeuses mono et multi-couches et 5 lignes de co-extrusion ; 9 000 tonnes polyéthylène produits par an
www.rep-snel.com

En partenariat avec

© Syntagme, communication et influence - novembre 2018

Contact presse :
Mazars Auvergne Rhône-Alpes
Fanny Janot : fanny.janot@mazars.fr - 04 81 76 88 77
Agence plus2sens
Claire-Marie Signouret : clairemarie@plus2sens.com & Mylène Gachon : mylene@plus2sens.com
04 37 24 02 58