

Date : 21/10/13

## Les lauréats du Prix de l'Entrepreneur de l'année 2013

Par Valérie Talmon, journaliste

Le Prix de l'Entrepreneur de l'Année, au niveau national, a été décerné le 21 octobre à Pierre-Etienne Bindschedler, Président de Soprema. Zoom sur cet entrepreneur qui a réussi le pari de redynamiser une entreprise familiale et sur les autres chefs d'entreprise lauréats.



Le Prix de l'Entrepreneur de l'Année, organisé par EY (Ernst & Young) et L'Express, en partenariat avec le groupe Edmond de Rothschild, la société Verlingue, et Bpifrance, et dont Les Echos sont partenaires, récompense chaque année des entrepreneurs, champions de l'esprit d'entreprendre, à l'échelon national mais aussi régional. La dernière étape de ce prix s'est déroulée le 21 octobre à Paris, lors de la remise de la grande finale des Prix de l'Entrepreneur de l'Année 2013. En voici les lauréats.

Prix de l'Entrepreneur de l'Année : Pierre-Etienne Bindschedler, Président de Soprema (Strasbourg – 67)

L'entreprise : Soprema est un groupe spécialisé dans le domaine de l'étanchéité, de la couverture, des sous-couches phoniques et de l'isolation

## Évaluation du site

Cette section du site Internet du quotidien national Les Échos s'adresse aux entrepreneurs et aux cadres dirigeants. Il leur propose des articles concernant l'actualité des affaires au sens large.

**Cible**  
Grand Public

**Dynamisme\*** : 38

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Parcours d'entrepreneur : Soprema est l'exemple même d'une entreprise familiale ayant réussi le pari de la croissance. A sa tête, Pierre-Etienne Bindschedler (en photo ci-dessus). Après ses études à HEC, il rejoint tout d'abord un cabinet d'audit en Suisse.

Au début des années 90, il est appelé à succéder à son grand-père, en tant que PDG, au sein de l'entreprise familiale. Une nomination qui ne fait pas l'unanimité au sein de la famille. Il décide donc de n'y rester que 2 ans, en tant que directeur financier. Suite au décès d'un actionnaire en 1991, qui laisse l'entreprise sans actionnaires majoritaires, il réussira à finalement contrôler le capital de Soprema, grâce à des rachats de parts. A l'époque, en 1992, le groupe connaît un fort taux d'endettement et une faible rentabilité, le tout conjugué à une crise dans le secteur de la construction.

Pierre-Etienne Bindschedler décide de mettre en place une nouvelle stratégie pour y faire face. Un de ses objectifs ? Développer la productivité industrielle et investir dans la R&D afin de se démarquer et distancer progressivement la concurrence. Il vise aussi un développement à l'international.

Un défi de tous les instants mais qui a donné une nouvelle dimension au groupe.

Ses points forts : L'innovation comme élément moteur depuis sa création

Une stratégie de croissance tant interne, qu'externe

Une recherche constante d'optimisation des coûts

Chiffres clés :

Date de création : 1908

CA 2012 en K€uros : 1 487 552

Effectifs 2012 : 4496

Prix du business vert : Christophe **Mezy** , Sobac (Lioujas / 12 )

L'entreprise : Le groupe Sobac produit des fertilisants pour l'agriculture et le jardin



Christophe **Mezy** , Sobac

Parcours d'entrepreneur : Après des études d'anglais et une formation professionnelle en agriculture, Christophe **Mezy** décide de se lancer en 1993 dans l'aventure commencée par son père un an plus tôt en rejoignant Sobac. Sobac puise ses racines dans une longue histoire. En effet, dans les années 70, **Marcel Mezy** , passionné du " monde paysan", s'intéresse aux **composts** . Il met au point le Bactériosol, un produit qui améliore la structure et la fertilité des sols et permet d'éviter tout apport complémentaire d' **engrais** de fond, d'oligo-éléments et d'amendements.

Aujourd'hui, son fils Christophe, à la tête du développement commercial de la société, se lance le défi d'amener cette innovation au coeur des exploitations agricoles françaises. Sa force : proposer des produits en faveur d'une agriculture respectueuse de l'environnement tout en garantissant les rendements, et favorisant un retour à l'autonomie des exploitations. Afin de convaincre les agriculteurs, il privilégie le face à face, grâce à un réseau de technico-commerciaux salariés (71 à ce jour) qui vont à la rencontre des agriculteurs sur leurs exploitations. Une stratégie gagnante, avec un taux de fidélisation de 90 %.

Ses points forts : une passion familiale pour une agriculture différente, un service après-vente rigoureux, et des conseils techniques adaptés aux problématiques de chacun.

Chiffres clés :

Date de création : 1992

CA 2013 : 19 650 K€

Effectifs 2013 : 92

Prix de l'Entreprise d'Avenir : Mickaël Froger et Jémémie Peiro, Lengow (Nantes/44)

L'entreprise : Lengow est spécialisée dans la conception de solutions de référencement sur les plateformes de e-commerce



: Mickaël Froger et Jémémie Peiro, Lengow

Parcours d'entrepreneurs : Autodidacte passionné d'informatique, Mickaël Froger intègre le groupe M6 en 1999, après avoir remporté un concours de webdesign. Il rejoint ensuite la société Lagardère pour y développer les premières Web Radio. A 22 ans, il décide de créer une Web Agency, spécialisée dans la réalisation de sites Internet pour le e-commerce. Une belle aventure qui se terminera mal, éclatement de la bulle internet oblige. C'est chez Leguide.com qu'il fait la connaissance de son futur associé, Jérémie Peiro.

Tous deux conjuguent une belle expérience dans le domaine de l'e-commerce. Identifiant des problématiques partiellement traitées dans la structuration des catalogues de sites, Mickaël Froger et Jérémie Peiro décident de créer ensemble Lengow, en 2010. Un duo complémentaire qui fait mouche. Lengow s'impose dans la conception de solutions aidant les e-commerçants à optimiser leur compétitivité et leurs résultats.

Les points forts : L'innovation technologique (produit en temps réel et indexation des produits sur le site Internet du client), la complémentarité des dirigeants

## Chiffres clés

Date de création : 2010

CA 2012 en K€ : 2 462

Effectifs 2012 : 49

Prix de l'Engagement sociétal : Denis Marliac, Lilial (Saint Barthélémy d'Anjou / 49)

L'entreprise : Lilial distribue des produits médicaux liés aux troubles de la continence, à la stomathérapie, au confort et aux soins quotidiens



Denis Marliac, fondateur de Lilial, et son épouse

Parcours d'entrepreneur : C'est un accident qui fera basculer la vie de Denis Marliac. Ce commercial reste en effet, à 22 ans, handicapé, contraint de se déplacer en fauteuil roulant. Il reprend ses études et intègre la Banque Populaire. Un emploi au sein des services financiers qui ne satisfera pas ses aspirations. Denis Marliac décide de devenir formateur pour les jeunes en échec scolaire et pour les femmes isolées, avant de devenir directeur Départemental de l'Association des Paralysés de France. C'est avec son épouse qu'il fonde en 2003 Lilial. Objectif de cette entreprise : rendre service aux personnes, en distribuant des produits médicaux liés aux troubles de la continence, à la stomathérapie, au confort et aux soins quotidiens. En 2010, création de « Lilial fait sa mode », une ligne de vêtements adaptés aux handicapés. A la tête de Marliac, l'entrepreneur se bat pour concilier développement économique et éthique au sein de son entreprise.

Ses points forts : Une approche commerciale adaptée (les commerciaux sont composés de personnes handicapées et de personnes valides), un dirigeant impliqué, ayant une bonne connaissance de son marché et attaché tout autant à l'innovation qu'à la qualité des relations humaines

## Chiffres clés :

Date de création : 2003

CA 2012 : 14,7 M€

Effectifs 2012 : 50

Prix de l'Entreprise familiale : Patrick Daher, groupe Daher

L'entreprise : Daher est un équipementier de rang 1 pour les industries de haute technologie.

Parcours d'entrepreneur :

Daher, c'est avant tout une longue histoire familiale. Née en 1863 sur le port de Marseille, l'entreprise d'armateurs travaille dès le début pour l'industrie. Un siècle plus tard, en réponse au choc pétrolier, le groupe se réoriente stratégiquement. Le transport maritime laisse la place à la logistique.

Entrepreneur dans l'âme, Patrick Daher entend positionner son groupe à la fois sur les services et l'industrie. Cela passe notamment par des opérations de croissance externe, avec l'acquisition en 1999 de Lhotellier Montrichard, groupe spécialisé dans la fabrication de pièces aéronautiques, puis Socata (ancienne filiale EADS) en 2009. En 2013, Patrick Daher positionne son groupe comme équipementier de rang 1 pour les industries de hautes technologies avec deux objectifs majeurs : devenir un champion robuste, innovant et lisible, et favoriser une croissance rentable en équilibrant les risques (métiers, secteurs, internationalisation). Sous l'impulsion de Patrick Daher, sur les dix dernières années, le groupe est devenu un fleuron de l'industrie française et permis l'embauche de 5 000 personnes.

Les points forts :

Un modèle différenciant appuyé sur un double expertise de conception et de fabrication industrielle, et son savoir-faire de services.

Un esprit entrepreneurial et familial bien maîtrisé : pour concilier prise de risque et cohésion familiale, l'opérationnel et la patrimonial ont été organisés et régulés afin de ne pas mélanger les genres.

Chiffres clés :

Date de création : 1863

CA 2012 : 925 millions d'euros

Effectifs 2012 : 7500