

RACHAT

DE BUYER maintient son cap

De Buyer, fabricant vosgien d'ustensiles de cuisine et de pâtisserie, a récemment rejoint le groupe Edify. Un changement dans la continuité puisque l'objectif annoncé est de préserver son modèle industriel ainsi que l'image de qualité de ses produits.

« Le rachat de la société de Buyer ne changera rien à la philosophie de l'entreprise ni à son positionnement industriel car on nous a repris pour ce que nous sommes », affirme Claude Haumesser, p-dg de cette société familiale vosgienne créée en 1830, qui a été vendue à la société d'investissement Edify en juillet 2015. Edify, qui regroupe aujourd'hui huit PME industrielles, appartient elle-même à la famille française Despature, propriétaire du groupe textile Damart et de Somfy, spécialiste des automatismes pour portes et volets (environ 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour les trois entités). De Buyer va donc conserver ses 150 emplois en France et poursuivre sa politique d'investissement dans son unique usine du Val d'Ajol (88), là où se concentrent son savoir-faire historique dans les ustensiles de cuisine en métal (acier, inox, aluminium, cuivre) ainsi que ses productions en silicone et fibre de carbone. Ce site lui permet de revendre 70 % de « Made in France » (contre 30 % de sous-traitance ou négoce). Sur son exercice clôturé fin août 2015, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 29 millions d'euros, en hausse de 2,5 %. Ses ventes se font pour 52 % à l'export et se répartissent entre les professionnels des CHR (75 %), qui sont sa clientèle d'origine, et les particuliers (25 %), une cible travaillée depuis seulement une douzaine d'années. Au segment

L'usine vosgienne et son savoir-faire restent une clé de développement pour de Buyer.



de la cuisine (casseroles, poêles, mandolines...) s'est ajouté celui de la pâtisserie (moules et accessoires). Pour des raisons culturelles, c'est en France que la société réalise ses meilleures ventes en pâtisserie, soit 20 % du chiffre contre 80 % en cuisine. Alors que le développement de l'export est une priorité, l'exercice a été marqué par la chute de la Russie et la progression des États-Unis et de plusieurs pays européens (Danemark, Finlande, Suède, Allemagne, Espagne...). La France est, quant à elle, en stagnation, « pour la première fois depuis

dix ans, précise Claude Haumesser, car le marché y est assez difficile, surtout dans le commerce de détail ». Ce dernier représente 40 % des ventes en France, à travers 700 boutiques spécialisées et quelques grands magasins (BHV Marais, Printemps Haussmann, Galeries Lafayette de Paris pour une opération éphémère cet automne). Pas de grandes surfaces du type Darty ou Boulanger car la marque tient à ce qu'un conseil accompagne la vente de ses articles à un haut niveau de technicité. Afin d'être autonome et plus rapide, de Buyer intègre presque tous les maillons de son activité (design des produits, fabrication des outillages de machines, conception des packagings, communication, formation, etc.), sauf celui du commerce de détail. Il ne prévoit pas d'ouvrir de boutiques en propre ou un site de vente directe en ligne, estimant préférable de concentrer ses capitaux sur l'investissement industriel. ●

Pascale Ruchon.

Du haut de gamme avec la braisière en cuivre Prima Matera compatible induction. PVC : 579 € (ø 24 x 16 cm).

