

GROUPE PERRET

« Chabas, filiale de diversification dans l'agroéquipement »

Le groupe Perret, négoce agricole implanté dans le Sud-Est, a racheté en 2017 la société Chabas, spécialisée dans la fabrication et dans la vente d'agroéquipement. Par cette acquisition, le groupe diversifie ses activités pour faire face à la baisse structurelle des marchés engrais et phyto, et accompagne ses clients dans la transition agroécologique. La stratégie du groupe est de doubler le chiffre d'affaires de Chabas d'ici cinq ans.



Basée à Charleval (13), l'entreprise Chabas est spécialisée dans la fabrication de matériel de pulvérisation et dans la distribution d'une gamme de machines agricoles.

Basé à Tresques (30), le groupe Perret est un négoce agricole du réseau Agrosud implanté dans le Sud-Est au travers de six sociétés de distribution d'approvisionnement : Perret SA (30), Omag (13), Racine (83), Prodia (04), Cap (20) et, depuis avril 2019, les entreprises Pouillon (38). Ces filiales historiques du groupe sont détenues par la société holding Vindima et par des actionnaires salariés. Le groupe Perret compte également des filiales de diversification dans les métiers de l'irri-

gation¹, représentant un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros (M€), du matériel de cave² et de l'agroéquipement avec Chabas, rachetée par le négoce en novembre 2017. Cette entreprise, fondée en 1970 à Charleval (13) et qui réalise 6 M€ de chiffre d'affaires, est spécialisée dans la fabrication de matériel de pulvérisation. Elle a notamment pour référence le système KWH sur des pulvérisateurs arboricoles haut de gamme pouvant agir en bas volume en utilisant le système antidérive électrostatique.

La société fabrique et distribue également une gamme d'outils – des broyeurs, des intercepts, une automotrice et, depuis peu, un concept d'effeuilleuse – pour les filières vigne et arboriculture. Des domaines qui ont fortement intéressé Bernard Perret, PDG du groupe, et qui ont encouragé le rachat de cette entreprise de 22 salariés fournissant 1 200 clients répartis dans toute la France. « Nous avons ciblé Chabas car nous évoluons sur les mêmes marchés majoritaires de la vigne et de l'arboriculture », explique-t-il.

Bernard Perret a notamment vu dans cette reprise un moyen de faire face à la baisse structurelle des marchés engrais et phyto. « Les deux piliers historiques du chiffre d'affaires du groupe sont en recul sur la durée. L'activité en phyto s'inscrit en baisse chaque année. En fertilisants, nous sommes sur un marché totalement mature, explique le PDG. Il était important de pouvoir proposer à nos 14 000 clients agriculteurs des produits de diversification. Dans un contexte de baisse des ventes d'herbicides, nous pouvons à présent compenser la perte de chiffre d'affaires herbicides par la vente d'agroéquipement. »

Une expertise dans le travail du sol et dans la pulvérisation

Le rachat de l'entreprise Chabas est aussi un moyen supplémentaire d'accompagner les clients du groupe dans la transition agroécologique. « Avec Chabas, nous devenons experts du travail du sol et de la pulvérisation. Nous pouvons ainsi apporter un panel de solutions alternatives aux traitements chimiques, tout en accompagnant le développement du bio dans notre secteur, grâce au pulvérisateur Chabas Opti Ajust et son système KWH qui permet l'application d'argile et d'autres produits biologiques sur les arbres fruitiers, par exemple. L'exper-

tise Chabas nous permet également d'adapter notre discours en termes de réduction des doses », explique Bernard Perret.

Depuis le rachat de la société, une organisation différente se met en place. « Un nouveau bâtiment abrite le siège de la société, la fabrication ainsi que le stockage du matériel. Un dossier est en cours pour redéfinir les process de fabrication. Au niveau commercial, le choix du réseau de distribution (en direct sur toute la France ou à travers la distribution) est à repenser. Aussi, nous mettons en place une comptabilité analytique pour disposer du détail des coûts d'intervention, de fabrication et de maintenance ».

Le rachat de l'entreprise Chabas s'est traduit par la nomination d'un directeur adjoint (Éric Paolini), également directeur général de la filiale Visea, et par l'embauche d'une responsable RH. Du côté des moyens financiers mis en œuvre, Bernard Perret évoque « une valorisation de la société Chabas à une fois et demie ses fonds propres. Ce qui est une valeur forte », indique-t-il.

Les CAP, porte-drapeaux de la marque

« Avec le rachat de Chabas, l'objectif est de se positionner sur la distribution d'agroéquipement. Cette acquisition constitue une porte d'entrée pour d'autres rachats d'entreprises spécialisées dans le matériel, indique Bernard Perret qui projette d'acquiescer d'ici le mois de juin une deuxième société, basée dans le Gard. « Aujourd'hui, la valeur ajoutée de Perret, c'est la parfaite connaissance du marché du Sud-Est, avec 90 conseillers agronomes préconisateurs (CAP) œuvrant tous les jours sur le terrain pour la vente d'engrais et de phyto, déclare le PDG.



Bernard Perret, PDG du groupe Perret :
« Notre stratégie pour Chabas est de doubler le chiffre d'affaires d'ici cinq ans et de promouvoir le matériel Chabas auprès des clients du groupe. »

À l'écoute des besoins des agriculteurs, ces conseillers jouent le rôle de relais au niveau régional et sont des apporteurs d'affaires pour des projets d'irrigation, d'achat de pulvérisateur, de création de cave, etc. Cette proximité physique du client profite à toutes nos filiales de diversification. Grâce à cette démultiplication des moyens, la société Aquadoc, par exemple, a vu son chiffre d'affaires passer de 4,5 M€ à 10,5 M€ en huit ans, indique Bernard Perret. Notre stratégie pour Chabas, comme pour Aquadoc, pour doubler le chiffre d'affaires à 12 M€ d'ici cinq ans, est de promouvoir le matériel Chabas auprès des clients du groupe, et ce pour des pratiques environnementales plus vertueuses. Les CAP seront les porte-drapeaux de la marque », conclut le responsable qui espère « retrouver la mise du rachat sous cinq ans ».

DANIELLE BODIQU

(1) Aquadoc, Distribution Provençale, JLB Irrigation, et LPSO.

(2) Viséa : 4,5 M€ de chiffre d'affaires.

Groupe Perret

EN CHIFFRES

- 1894 : année de création
- 176 millions d'euros de chiffre d'affaires consolidé en 2018
- 14 000 clients
- 420 salariés
- 52 sites
- 12 filiales de diversification et de métiers historiques

CIRCUITS **culture**

L'EXPÉRIENCE

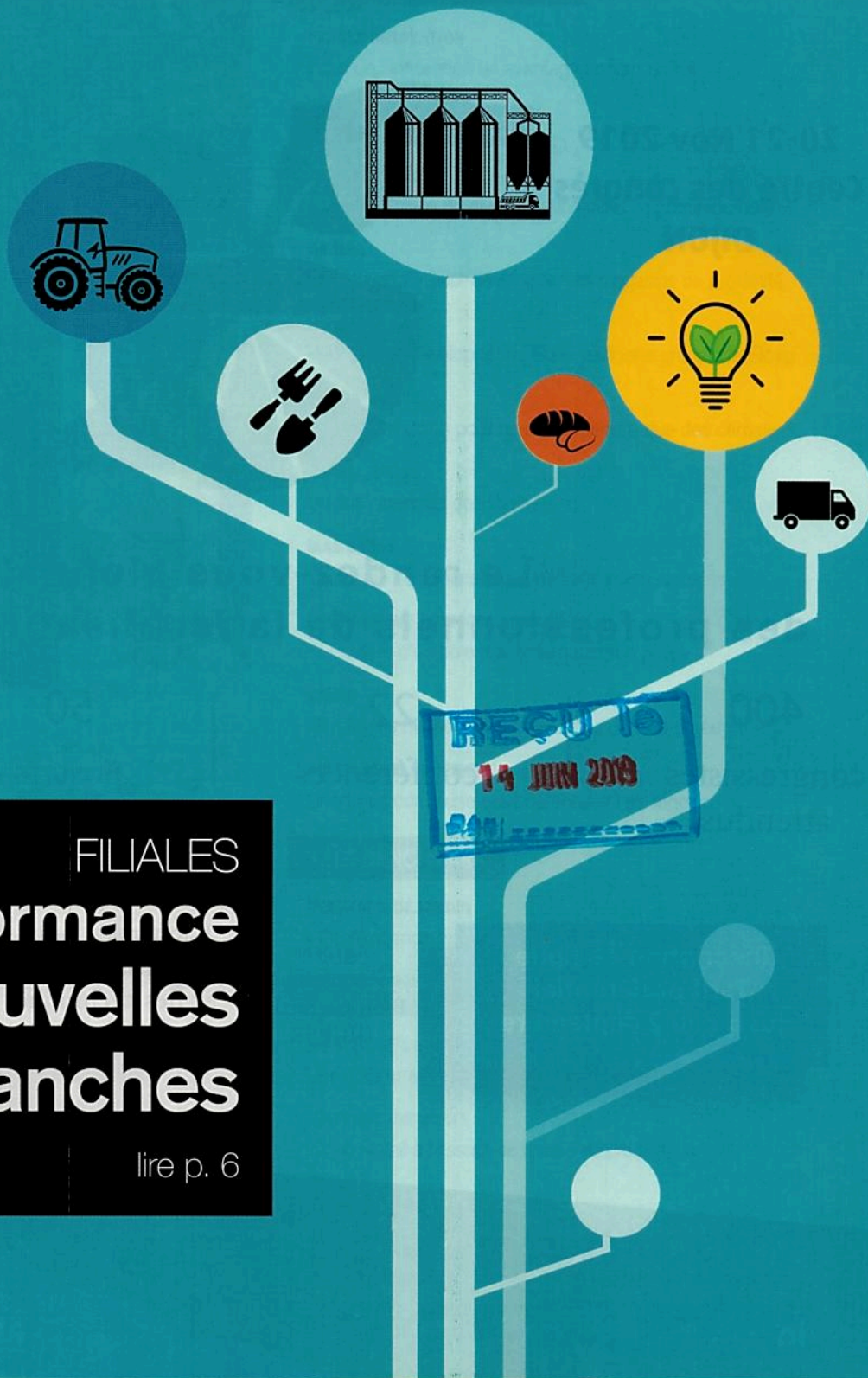
Groupe Perret
Chabas, une filiale de
diversification dans
l'agroéquipement
lire p. 12

L'EXPÉRIENCE

Cavac
Des filiales bio
pour des débouchés
dans la durée
lire p. 28

LES TENDANCES

Marché de la
distribution verte
Une concurrence
de plus en plus forte
sur le jardin
lire p. 34



FILIALES

La performance par de nouvelles branches

lire p. 6

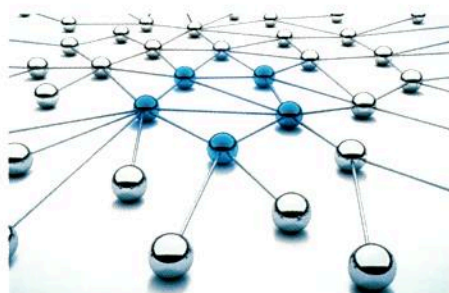
12

Les expériences



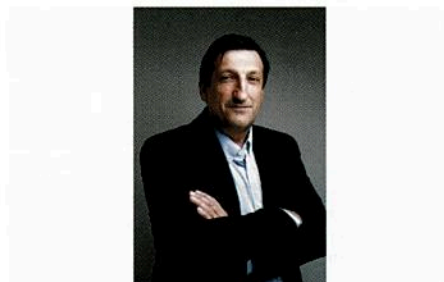
6

Les enjeux



34

Les tendances



6 LES ENJEUX

CRÉER UNE FILIALE

Identifier son activité et mieux la gérer

GOVERNANCE

Trop peu d'agriculteurs à la tête des filiales

FILIALE INNOVATION

Faire de l'innovation un avantage concurrentiel

12 LES EXPÉRIENCES

GRUPE PERRET

« Chabas, filiale de diversification dans l'agroéquipement »

AGRIAL

Le « phygital » pour développer les magasins de proximité

NORIAN

Maintenir et développer sa filiale jardinerie grâce à la Sicap

SCARA

La méthanisation pour ne pas dépendre que des céréales

SCAEL

Un suivi mensuel des filiales

MAS SEEDS

Une filiale semences aux ambitions internationales

COOPÉRATIVE AGRICOLE LORRAINE

« Disposer d'un pôle machinisme est un plus »

CAVAC

Des filiales bio pour des débouchés dans la durée

SOLÉO DÉVELOPPEMENT

Une filiale commune pour pérenniser l'élevage

32 LE BENCHMARK

BENJAMIN DÉJARDIN

« De l'exigence et de l'audace »

34 LES TENDANCES

MARCHÉ DE LA DISTRIBUTION VERTE

Une concurrence de plus en plus forte sur le jardin

DISTRIBUTION VERTE

InVivo Retail à l'assaut des relais de croissance

39 DE FACTO