



PGS prend une participation majoritaire dans le capital de BEYNEL : UNE NOUVELLE GRANDE ETAPE DANS LE DEVELOPPEMENT DU GROUPE PGS

Le 12 février 2009 – FCBA Paris

Discours de Jean-Louis LOUVEL
Président du Groupe PGS

Messieurs les Directeurs,

Mesdames et Messieurs les journalistes, Mesdames, Messieurs,

Je suis très heureux de prendre la parole aujourd'hui devant vous. En premier lieu, Je remercie tout particulièrement Daniel Guinard, directeur général du FCBA, de nous accueillir ici, dans ce très beau Centre Technique dédié au bois, mais aussi aux palettes ; un lieu où nous nous sentons un peu comme chez nous, où nous aurions presque nos habitudes.

Je voudrais commencer par vous faire part de mon enthousiasme, parce qu'aujourd'hui se concrétise le projet que Jacques Beynel et moi-même portions depuis longtemps. C'est grâce à une réflexion détaillée, une préparation longue et minutieuse de 3 ans dans laquelle nous nous sommes très fortement impliqués, que ce rapprochement a pu s'opérer. Nous avons donc fait en sorte que rien n'ait été laissé au hasard, car il en va de la pérennité de nos deux sociétés.

Il importe de rappeler que celles-ci fonctionnent selon un même esprit d'entreprise et sur la base de mêmes fondements, à savoir la recherche de la qualité et la satisfaction de nos clients, tout en ayant chacune leurs singularités. En outre, nous partageons la même vision du management pour nos équipes et la même culture du social. Un préalable essentiel pour Jacques BEYNEL et moi, qui vient tout naturellement s'ajouter à une estime sincère que nous avons l'un pour l'autre.

Tout d'abord, je tiens à vous montrer l'enjeu capital que représente cette opération pour nos deux sociétés.

Dans beaucoup de secteurs industriels, nous allons de plus en plus vers des marchés marqués à la fois par la réduction des acteurs et par l'augmentation de leur envergure. Aussi, bon nombre d'entreprises françaises se doivent de repenser leur stratégie de croissance ; elles doivent acquérir, au plus vite, une taille critique leur permettant de se prémunir de l'entrée de nouveaux concurrents sur leurs marchés. Le secteur de la palette ni échappera pas.

Chacun connaît l'adage « *l'union fait la force* ». C'est donc cette mise en synergie que nous visons. Le total des contributions des deux sociétés PGS / BEYNEL, grâce notamment à la concentration et à la complémentarité des productions, et à l'intensification des échanges dans le cadre d'une collaboration dynamique, va dépasser largement l'addition des apports de chacun pris séparément.

La palette bois, c'est un seul et même produit mais sur deux métiers : la fabrication (y compris le sciage) et le reconditionnement des palettes, l'un ne pouvant aller sans l'autre. Longtemps, ces deux métiers se sont considérés comme concurrents, estimant satisfaire un même groupe d'acheteurs ; en fait, il n'en est rien, les critères d'achat ne sont pas les mêmes. Bien au contraire, la fabrication et le reconditionnement sont complémentaires, au même titre qu'il existe un marché des voitures neuves et un autre de l'occasion.

L'enjeu le plus immédiat pour les entreprises de la filière bois est évidemment de conforter leur compétitivité et leur savoir-faire technologique. Dans une économie ouverte et de plus en plus globalisée, la mise en commun des ressources Beynel / PGS, à travers un pôle palettes fort, va nous permettre d'atteindre la taille critique indispensable à l'échelle européenne. En d'autres termes pour être productif et compétitif, on a tout intérêt à être « grand ».

Plus qu'une simple sommation de chiffre d'affaires individuel, nous mettons en œuvre un ambitieux projet qui repose sur cinq axes stratégiques majeurs de développement, à savoir :

- Proposer davantage de services et de produits : de nouvelles offres encore plus en adéquation avec les exigences actuelles du marché pour une meilleure fidélisation et une augmentation des parts de marché ; mais aussi donner à nos clients des preuves concrètes de qualité de nos produits et prestations, en mettant en place de nouvelles certifications, agréments et labels ;
- Créer des proximités et un positionnement renforcés : être plus proche de nos clients actuels et potentiels pour une meilleure écoute et davantage de réactivité, grâce à de nouveaux sites et à une force de vente démultipliée ; par ailleurs étendre notre positionnement national au niveau européen ;
- Rechercher compétitivité et efficience : opérer des économies d'échelle au niveau des productions, massifier et mutualiser certains achats, optimiser les services de transport et logistiques, mais aussi mieux maîtriser les approvisionnements..., ce ne sont que quelques exemples de ce qui sera réalisé ;
- Développer davantage l'innovation : réunir les compétences techniques et scientifiques, tous les savoir-faire pour concevoir et développer de nouveaux produits, de nouveaux services en réponse aux attentes et besoins des clientèles, mais aussi travailler la complémentarité des matériaux, en les recentrant sur leurs avantages différenciateurs ; enfin, utiliser les nouvelles techniques d'information et de communication pour assurer davantage de traçabilité à nos produits ;

- Poursuivre un rayonnement social visible : c'est d'une part l'amélioration des conditions de travail par la sélection des bonnes pratiques et équipements à mettre en place en complément de l'existant, d'autre part la recherche de l'épanouissement de nos personnels autour d'une organisation qui repose sur les capacités, résultats et compétences de chacun.

En résumé, conforter et développer, sont les deux verbes d'action qu'il faut retenir.

Mais, on entend souvent dire que les opérations de concentration peuvent restreindre la concurrence sur un marché, généralement en créant ou en renforçant un acteur dominant. On dit aussi que de telles opérations seraient susceptibles de porter préjudice aux consommateurs, en provoquant une hausse des prix, en réduisant le choix ou en freinant l'innovation.

Rien de tel dans notre opération, nous ne visons pas une guerre de prix qui n'aurait pas de sens dans le contexte actuel. En ces temps de récession, *le Client est aujourd'hui notre bien le plus précieux*, et nous devons le satisfaire au mieux. Etre plus proche de lui, plus à son écoute, cela passe par savoir détecter la totalité de ses besoins pour y apporter de nouvelles réponses. Voilà notre objectif, et dorénavant nous sommes bien armés pour le faire.

Dans n'importe quel secteur économique, l'une des premières nouvelles suivant l'annonce d'une fusion ou d'un rapprochement d'entreprises est souvent la rationalisation des effectifs. En ce qui nous concerne, ce rapprochement n'impactera pas les effectifs BEYNEL et PGS.

Les changements dans la vie de tous les jours ne seront que minimes, voire inexistantes pour une bonne majorité des salariés, d'autant que Jacques BEYNEL accompagne la mise en place de cette opération tout en restant Président. Il n'empêche qu'il faut partager l'information pour éviter tous blocages humains et culturels, et couper court à toutes rumeurs alarmistes. D'ores et déjà, nous avons fait passer différents messages en ce sens. Aujourd'hui, encore plus qu'hier, nous sommes particulièrement attachés à la défense de l'emploi et à la promotion de nos collaborateurs.

Grandir c'est bien..., mais gare aux crampes me direz-vous ! et vous auriez raison... Quelle que soit la force de nos cultures d'origine et de la compétence de nos équipes, nous ne devons pas sous-estimer certains aspects opérationnels et organisationnels. Nous allons nous employer à rechercher une culture commune à tous les niveaux, à tous les postes, à toutes les fonctions, en apprenant à mieux nous connaître, pour fonctionner de façon optimale.

Je conclurai en vous disant qu'avec Jacques BEYNEL, nous sommes résolus à avoir une action volontariste, ambitieuse et déterminée, pour affermir davantage encore l'avenir de la palette bois en France. Et même si nous sommes tournés vers l'avenir, nous demeurons particulièrement fiers du passé respectif de nos deux sociétés et des hommes et des femmes qui en ont fait le succès et la réussite.