



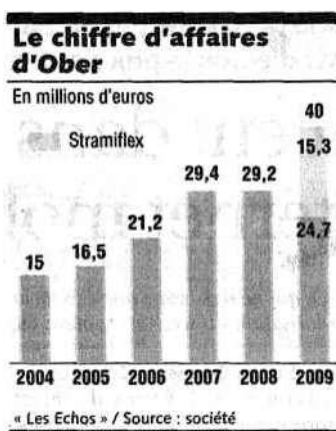
BOIS

L'an dernier, le fabricant de panneaux de bois pour la décoration est resté bénéficiaire, malgré la baisse du marché. L'acquisition de Stramiflex en Tunisie va lui permettre de doubler de taille.

Panneaux décoratifs : Ober tient bien le choc

Une crise, c'est une bonne occasion de mesurer la résistance d'un modèle économique. L'an dernier, celui d'Ober a tenu le choc. Avec la chute des mises en chantier et l'atonie des marchés de la construction, le fabricant de panneaux de bois pour la décoration des magasins, des sièges sociaux, etc. a certes vu son chiffre d'affaires reculer de 15 %, et son bénéfice net fondre de moitié. Sa filiale **Marotte** achetée en 2006 au groupe Rougier, a aggravé ses pertes. Mais globalement, la maison est restée debout. « Certains concurrents ont arrêté les panneaux stratifiés, d'autres ont mis la clef sous la porte. Nous, ce n'est pas la catastrophe », souligne Etienne de La Thébeaudière, le jeune patron et principal actionnaire du groupe.

L'entreprise a serré ses coûts, diminué l'effectif de Marotte, allégé les stocks. Pour faire entrer de la trésorerie, elle a aussi vendu en lease-back un tiers de l'im-



meuble de Marotte à Saint-Ouen. Au bout du compte, Ober a ainsi pu dégager un résultat net de 1,3 million d'euros, soit une marge de 5 % par rapport à son chiffre d'affaires.

Surtout, malgré la crise, Etienne de La Thébeaudière a conclu une acquisition qui s'annonce créatrice de valeur, celle

des activités de transformation du bois de Stramica, un de ses sous-traitants tunisiens. Les activités apportées à Ober, regroupées sous l'appellation Stramiflex et dont la famille Sellami conservera le contrôle à 40 %, emploient 320 personnes. A comparer aux 215 employés du groupe Ober dans son périmètre actuel. Quant au chiffre d'affaires, le rapprochement devrait le faire passer de 25 millions d'euros l'an dernier à quelque 40 millions d'euros.

« D'éventuelles acquisitions »
« Cette opération nous apporte une capacité de production et des parts de marché en Tunisie, où Stramiflex réalise aujourd'hui 80 % de son activité, explique Etienne de La Thébeaudière. Mais elle élargit aussi notre savoir-faire à des produits comme les stratifiés métalliques, de petits éléments de meuble, etc. Cela nous permet d'avoir une offre plus large, y compris en ce qui con-

cerne les prix, dans la mesure où la main-d'œuvre coûte 5 à 6 fois moins cher en Tunisie. »

En France, le groupe est ainsi en train de gagner, via Stramiflex, un marché auprès d'une chaîne d'opticiens qu'Ober avait perdue.

Dans le cadre de cette transaction, Stramiflex a été valorisé à près de 13 millions d'euros, soit 5 fois l'excédent brut d'exploitation des trois dernières années. « Un prix attractif », estime la direction. « Il préserve notre structure financière, ce qui nous permet de rester à l'écoute pour d'éventuelles acquisitions, précise le patron. Nous avons trois usines, une gamme large. Maintenant, c'est dans le réseau commercial qu'il faut investir. » Surtout si, comme veut le croire Etienne de La Thébeaudière, le marché redémarre petit à petit, et permet effectivement à l'entreprise de faire repartir sa rentabilité à la hausse.

D. C.