

La saga de la famille Mennetrier

ENTREPRENEUR. Depuis Evreux, le siège social, le distributeur Renault a constitué un groupe puissant en absorbant une trentaine de concessions et en se diversifiant avec Nissan, Suzuki et BMW.

Logiquement, les études d'Antoine Mennetrier devaient le mener tout droit vers l'expertise comptable. Mais il faut croire que le virus familial était trop fort : celui de l'automobile.

« Une passion », confirme le jeune chef d'entreprise à la réussite enviable. A 43 ans, il est à la tête d'un groupe fort d'une trentaine de concessions et de plus de 600 collaborateurs. Une belle affaire familiale présidée par Gérard, le père, aujourd'hui âgé de 67 ans, qui a emmené dans l'aventure son épouse, Claudine, toujours présente à la direction financière.

L'histoire de la famille a toujours tourné autour de l'automobile.

« Pratiquement toute sa vie, mon père a travaillé dans l'équipement automobile, comme directeur général d'une grande société, puis comme co-repreneur d'une entreprise spécialisée dans le découpage-emboutissage et la fabrication de différentes pièces mécaniques, l'Européenne de Participation Industrielle (EPI) », résume Antoine.

« Nous pensons avoir un rôle social à jouer »

« Avec son associé, ils en ont fait un groupe fort de 1 500 salariés, leader dans ses domaines. Quand j'ai terminé mes études, l'associé de mon père m'a proposé de rentrer dans l'entreprise et m'a formé. »

Un « parcours initiatique », comme il dit, qui lui permet de découvrir tous les secrets du milieu : ceux de la finance, du commercial et de la technique. Et de vivre aussi la croissance exceptionnelle du groupe à l'international. « Pour aller plus loin encore, les constructeurs nous ont engagés à céder le groupe à des Américains



A 43 ans, le jeune entrepreneur est à la tête d'une PME forte de plus de 600 collaborateurs (photo Christian Cariat)

ou à des Canadiens disposant de surfaces financières suffisantes... »

« Ça ne me disait trop rien », confie Antoine Mennetrier qui soumet à son père l'idée de s'orienter vers la distribution. « Ça me passionnait déjà. Renault m'a permis de réaliser ce dont je rêvais. Mon père m'a rejoint en apportant beaucoup de crédit au projet, et

son expérience aussi pour m'engager dans l'aventure. »

Elle a commencé en juillet 1988 avec la reprise d'une première concession à Lisieux. « C'est Renault qui nous a permis de faire cette croissance rapide », poursuit Antoine Mennetrier. « A l'époque, le constructeur français a initié un vaste phénomène de concentration dans la distribution.

Alors, il n'y avait pas beaucoup de volontaires. Nous, nous avons relevé le challenge. » Le but ? Constituer des groupes d'une certaine taille pour, notamment, attirer les talents, professionnaliser ce métier, optimiser les stocks pour « encaisser » les baisses des marges... et gagner la confiance des banques. Pari gagné pour la famille Mennetrier.

La diversification a été l'un des secrets de la réussite : Renault, puis Nissan, Suzuki et BMW...

« Nous avons cherché la complémentarité. C'est un challenge permanent », s'enthousiasme Antoine. « Une recherche constante de progrès, d'optimisation des compétences, de la qualité de l'accueil, y compris de l'outil. Pour nous, l'après-vente est un enjeu stratégique. C'est la qualité du service qui entretient la fidélité de nos clients. Il ne faut pas rater ce rendez-vous, une fois par an dans le meilleur des cas avec l'évolution de la technologie. »

Le groupe réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires d'environ 250 millions d'euros.

« Nous avons un retour sur investissement depuis quatre ou cinq ans. Mais l'année 2008 a été difficile », reconnaît Antoine. « Notre résultat a chuté de 50 %, mais reste positif, environ 1,10 % du CA avant impôt. Mais il n'a jamais été question de baisser l'effectif. Nous pensons avoir un rôle social à jouer. »

« Nous avons investi beaucoup dans la formation pour être prêt au moment de la reprise. Et 10 millions d'euros ont été mobilisés sur cinq ans pour rénover et construire, nous doter du meilleur outil. »

« Nous avons aujourd'hui une bonne taille pour exister », juge le jeune chef d'entreprise dont le but n'est pas la course au volume, mais la recherche de la taille critique. « Nous devons être le plus dense possible et rester cohérent. Pour le futur ? Nous sommes à l'écoute des opportunités. Je suis convaincu qu'il va falloir davantage de synergies pour compenser la baisse des marges. Mais la proximité géographique est indispensable. Nous resterons un groupe régional », promet Antoine.

DOMINIQUE TROCHU

Une croissance spectaculaire

Depuis plus de dix ans, le monde de la distribution automobile vit au rythme des concentrations. A ce jeu-là, le groupe Mennetrier fait figure d'exemple. C'est à marche forcée qu'Antoine et son père ont constitué son puissant groupe, fort aujourd'hui d'une trentaine de concessions. Qu'on en juge.

RENAULT

La première concession est acquise en juillet 1998 à Lisieux. La même année suivent celles d'Evreux, de Vernon, de Louviers, de Pont-Audemer et de

Bernay. En 1999, il acquiert Les Andelys et Bourtheroulde. Puis Deauville et Gaillon en 2000, avant de s'offrir Pont-L'Évêque en 2001. Fécamp et Yvetot suivront en 2003. Et enfin Renault minute à Pont-Audemer en 2003.

NISSAN

En toute logique, il rachète la concession Nissan d'Evreux en 2003, puis celle de Vernon l'année suivante. En 2003, c'est le tour de Pont-Audemer, puis Rouen et Le Havre en 2008. Et enfin Lisieux en 2009.

SUZUKI

La première concession « low-cost » est acquise en 2008 à Evreux, et en 2009 celles de Rouen, de Vernon, du Havre et de Dieppe.

BMW

La première concession BMW-Mini a été acquise en 2005 au Havre, celles d'Evreux et de Mantes en 2007.

A quand la suite ? On estime qu'en 2010, la concentration des opérateurs devrait atteindre 50 % du nombre d'acteurs en France.



Antoine Mennetrier réfléchit à d'éventuelles opportunités