



Les valeurs de l'entrepreneuriat

Le négoce technique est un monde exigeant qui recèle une grande richesse à travers les contacts clients, l'activité de conseil ou la recherche de technicité qu'il suscite. Sensible à ces attraits, Jean-Charles Quensierre a acquis la société Dardonville en 2016, un premier pas dans le métier du négoce industriel pour cet entrepreneur qui vient récemment d'agrandir son périmètre avec le rachat de la société Baracher Mathat à Vierzon.

La société Dardonville a été créée en 1990 sur Montargis par Gérard Dardonville, un professionnel de la fourniture industrielle qui possédait en outre une forte expertise dans le domaine du caoutchouc et des plastiques. Intervenant dans des domaines tels que la transmission de puissance, le transfert de fluides, l'hydraulique, le pneumatique, les équipements de protection individuelle, ce négoce technique s'est rapidement développé pour s'établir sur un site principal à Villemandeur, proche de son implantation initiale, et un second à St Jean le Blanc, pour se doter d'une présence physique sur le bassin industriel orléanais. En 2016, son fondateur cède l'entreprise à Jean-



Le comptoir de la partie fournitures industrielles est divisé en deux pôles, avec d'une part l'hydraulique et d'autre part la transmission pneumatique, les tuyaux et raccords, le caoutchouc et le plastique.

Charles Quensierre (cf. encadré), un investisseur qui nourrit des projets de développement forts, projets dont la première réalisation d'ampleur a pris corps l'année dernière avec la reprise du distributeur Baracher Mathat implanté à Vierzon.

Un territoire dynamique pour Villemandeur

Aujourd'hui, la société Dardonville comporte schématiquement deux grands pôles avec d'une part ses agences historiques de négoce technique de Villemandeur et St Jean

le Blanc, agences qui possèdent chacune une grande liberté d'action avec leurs propres stocks et leurs propres équipes, et d'autre part un établissement beaucoup plus axé sur le négoce avec Baracher Mathat à Vierzon, dont nous parlerons dans un second temps dans cet article.

Le site de Villemandeur possède deux grandes activités avec d'une part les produits industriels qui comptent pour 3,6 millions d'euros dans le chiffre d'affaires et d'autre part les équipements de protection individuelle qui pèsent 1,5 million. Ces secteurs disposent respective-

ment de 3 000 m² et 800 m² d'espace de travail et de stockage, la zone EPI occupant une extension aménagée dans un bâtiment adjacent acquis en 2012. L'agence rayonne sur un secteur centré sur Montargis dans un rayon d'environ 70 km pour la partie industrielle – un peu moins en direction d'Orléans – et de 100 km pour le négoce d'articles de protection individuelle.

Cet établissement travaille avec les industries majeures de la région, pour rappel berceau du groupe Hutchinson et encore fortement impliquée dans l'activité caoutchouc avec

Un parcours d'entrepreneur

Jean-Charles Quensierre, président de la fourniture industrielle Dardonville, a acquis cette entreprise début janvier 2016 au terme d'un parcours entrepreneurial qui a débuté à Roubaix en 1992. Alors âgé de 27 ans et nullement rebuté par les incertitudes liées à ce type d'initiative, il se lance dans le grand bain en reprenant la société Arfi spécialisée dans la vente de matériels pour le secteur de la restauration collective. Cet ancien commercial informatique fait ses premières armes de chef d'entreprise dans un secteur choisi volontairement comme relativement simple à appréhender et avec une stabilité assez forte. Il apprend le métier et revend cette affaire en 2000 pour s'engager cette fois-ci dans l'imprimerie en reprenant la société DG Deschamps qui emploie 42 personnes à Tourcoing. C'est une étape importante avec à la fois un changement de dimension d'entreprise et l'entrée dans le monde industriel. Appelé à changer de région pour des raisons personnelles, Jean-Charles Quensierre revend l'imprimerie en 2004 et investit en 2006 dans la chaîne de magasins Cuiropolis basée à Chalon sur Saône qui exploite quatorze magasins de vêtements de cuir et de maroquinerie dans l'Est, le Rhône-Alpes et le Sud de la France. Cette expérience dans le B to C ponctuée de nombreux déplacements à l'étranger dure six ans avant



Jean-Charles Quensierre (à droite), en compagnie de Florent Leroy, chef d'agence de Villemandeur.

que ne se profile le dernier tournant de son parcours. Après une période de recherche qui a pris un peu de temps, Jean-Charles Quensierre rachète finalement la fourniture industrielle Dardonville en janvier 2016. C'est un retour au B to B avec une orientation industrie et un contact avec la clientèle qui correspond à ses inclinations. Comme il le souligne : « *Le fait de vendre des solutions et non de simples références m'a beaucoup plus. On s'éloigne du prix pour apporter du conseil et proposer des prestations techniques avec des ateliers.* » De plus, le contact est très bien passé avec Gérard Dardonville, le vendeur, qui souhaitait céder son entreprise à une personne qui la maintiendrait en état – ce qui éliminait un groupe – et s'appuierait sur l'équipe en place dont il était très proche. M. Dardonville est d'ailleurs resté neuf mois en accompagnement afin que la transition se déroule dans les meilleures conditions. Après la reprise de Baracher Mathat en juillet 2020, l'aventure continue avec d'autres projets à venir.



Baracher Mathat à Vierzon, racheté par Dardonville le 8 juillet 2020.

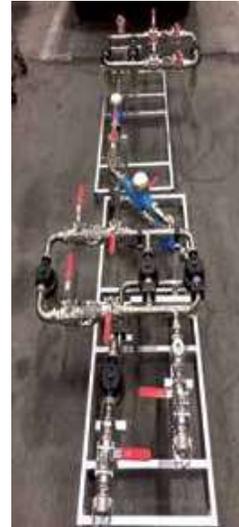
Dardonville possède plusieurs ateliers de transformation qui permettent de concevoir et fabriquer des matériels répondant aux problématiques spécifiques rencontrées par ses clients industriels.



L'atelier flexible, dans lequel sont également effectués des soudures inox.



La machine de découpe numérique de joints d'étanchéité, essentiellement réalisés dans des plastiques fins.



Skid fabriqué par Dardonville pour l'industrie nucléaire dans l'atelier de soudage inox.



L'atelier découpe et collage de caoutchoucs et plastiques, avec système d'extraction d'air pour le collage. Le négoce peut notamment réaliser des bandes transporteuses à la demande pour les industries et les exploitations agricoles.



L'emplacement de fabrication des bâches de grande longueur – Dardonville en a fabriqué une de 220 m de long avec deux câbles latéraux pour un industriel spécialisé dans la fabrication de structures en béton. L'entreprise utilise également sa compétence pour des exécutions particulières, tel un bac de rétention démontable constitué d'une bâche plastique repliée et scellée.



Pour la vente et la fabrication de matériels dans ses ateliers, Dardonville stocke de nombreuses matières premières et composants. Vous pouvez voir ici des gaines, des mousses, des plastiques, des caoutchoucs, parmi d'autres éléments.



de nombreux sous-traitants, et notamment dans l'univers des centrales nucléaires. Le territoire est assez dynamique avec de grosses unités industrielles à Sully sur Loire, Gien ou Briare, avec un tissu dense dans les domaines de l'automobile et de l'aéronautique. Il y a également un secteur agricole important bien exploité par l'entreprise – Gérard Dardonville vient d'une famille d'agriculteurs.

La vente et la transformation

L'unité de Villemandeur possède une activité de commerce et de parachèvement industriel avec un comptoir, divers ateliers de transformation et des chargés d'affaires itinérants, une organisation directement liée à la nature même des négoce techniques qui proposent conseils et prescriptions.

L'agence possède ainsi un comptoir qui bénéficie d'une forte affluence du fait de la notoriété de

l'entreprise sur sa région, « Dardonville est une institution » commente Jean-Charles Quensierre, et aussi de la propension des agriculteurs de la Beauce à se déplacer. Cette partie a par essence une forte activité de vente mais constitue également une porte d'entrée privilégiée vers les ateliers. Elle est scindée en un secteur hydraulique où deux personnes officient à la fois au comptoir et à l'atelier, et un secteur transmission pneumatique, tuyaux industriels, caoutchouc et plastique fort de trois personnes ; l'une d'entre elles, soudeuse de métier, a une activité annexe de montage de raccords inox sur des flexibles pour des clients comme les centrales nucléaires. Ces cinq collaborateurs servent les clients locaux, gèrent les stocks et préparent des devis.

La partie transformation comprend les parties hydraulique et soudeuse inox évoquées ci-dessus et différents ateliers employant trois personnes : de la découpe et du collage de matières caoutchouc et plastique,

du garnissage de rouleaux en caoutchouc, la coupe et la soudure de bâches plastique, la fabrication de joints d'étanchéité pour laquelle une machine de découpe numérique a été acquise en 2017.

Trois chargés d'affaires

Parallèlement, Dardonville possède une équipe itinérante constituée de trois chargés d'affaires dont une personne supplémentaire depuis 2020. Ils sont organisés par zones géographiques et chacun possède un domaine d'expertise particulier, ce qui leur permet de s'entraider. Au quotidien, bénéficiant de leur forte proximité avec les industries, ils sont directement questionnés par ces dernières sans qu'un plan de démarchage particulier ne soit mis en place. En termes d'emploi du temps, ils sont les deux tiers du temps à l'agence pour effectuer des recherches et établir leurs devis et un tiers du temps chez les clients. Ils abordent sur place des points très

techniques, parfois avec l'aide de fournisseurs accompagnant, et font de la préconisation. Comme tout le personnel Dardonville affecté aux produits industriels, ces commerciaux ont à la base une formation technique et sont bien sûr en possibilité de répondre efficacement à leurs clients.

Monter en technicité sur les EPI

De son côté, le secteur de la protection individuelle est suivi par deux sédentaires, également en charge du stockage, et depuis trois ans par deux commerciaux itinérants uniquement spécialisés sur les EPI, contre un auparavant. Ce secteur agit de façon autonome par rapport à la partie industrielle même s'il échange avec elle des informations sur les clients et partage le même livreur.

La volonté de l'entreprise est de se renforcer sur les EPI techniques, par exemple sur les bouchons moulés avec empreinte, la protection respiratoire, des prestations comme la vérification des matériels antichute ou le collage d'écussons pour les vêtements. Participant de cette logique, au plus fort de l'épisode Covid-19, Dardonville a ainsi conçu et fabriqué en interne des visières en polycarbonate qui s'adaptaient à des casquettes de sécurité et à des harnais de tête, initiative qui a rencontré un certain succès avec plus de 2 000 unités vendues.

D'une façon générale, la société est en relation avec des fournisseurs



Parmi les produits spécifiques, des raccords d'irrigation usinés spécialement destinés au secteur agricole.

qualifiés (Lafont, Cepovett, Codupal, Jallatte, Lebon, Ansell, Coverguard, Moldex, 3M, U-Power, Neofeu, Auditech...).

Un chef d'agence dédié

En termes de logistique, les produits industriels et les EPI disposent chacun d'un magasinier – une personne du comptoir pour les EPI – et bénéficient d'un système de livraison commun avec un chauffeur qui effectue des tournées cadencées au rythme d'une ou deux expéditions par semaine selon les clients. Ces livraisons, qui sont effectuées en franco de port, concernent 90% des clients. Les autres procédés utilisés sont des transporteurs et du dépannage ponctuel pour les chargés d'affaires.

Toute cette organisation est placée sous la responsabilité d'un chef d'agence, poste créé spécifiquement par Jean-Charles Quensierre début 2019 afin qu'il puisse se libérer du temps pour la direction de l'entreprise et mener à bien les projets de développement. Ingénieur de formation, ancien de l'agence d'Orléans et donc en connaissance de l'entre-

prise, ce responsable allie à la fois la maîtrise commerciale et l'expertise technique, un atout dans la stratégie de Dardonville orientée vers une technicité supérieure.

St Jean le Blanc pour couvrir l'Orléanais

L'agence d'Orléans, implantée au sud de la ville à St Jean le Blanc quand tous les concurrents sont au nord, est positionnée sur les mêmes métiers que ceux de Montargis à l'exception du secteur de l'EPI qu'elle n'aborde pas – son bâtiment de 1 000 m² abrite notamment un Parker Store (flexibles et composants hydrauliques). Elle réalise un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros sur sa zone d'activité qui rayonne sur environ 60 à 70 km autour d'Orléans. Structure légère, elle fonctionne avec un personnel composé d'un chef d'agence, de deux techniciens sédentaires également attachés à deux ateliers (flexibles, caoutchouc) et au magasinage, de deux commerciaux itinérants dédiés à des zones géographiques et d'une assistante commerciale à temps partiel. Le personnel est plus polyvalent qu'à Ville-



Une partie du large stock dédié à la transmission, avec des courroies Optibelt et des poulies.



Installée dans une extension de 800 m², la partie EPI accueille ses clients à un comptoir tenu par deux personnes positionné face à un showroom. Le stock est classiquement positionné en partie arrière.



mandeur et les livraisons sont en grande partie effectuées par des transporteurs.

Une expertise reconnue par les industries

Sur ces deux sites, Dardonville reste sur le fondamental des secteurs de l'hydraulique, de la transmission pneumatique, des tuyaux industriels, du caoutchouc et du plastique avec une orientation de plus en plus technique et des interventions plus fréquentes de ses ateliers, ce qui se retrouve dans la ventilation du chiffre d'affaires – environ 30% du CA en prestations de transformation. L'évolution de la société est d'ailleurs de proposer des solutions de plus en plus individualisées, une expertise reconnue par les clients : « Au contraire de nos concurrents, nous sommes consultés pour des pièces spécifiques, tels des skids, châssis supportant fréquemment un circuit hydraulique ou pneumatique, ici à destination de l'industrie nucléaire » précise Jean-Charles Quensierre. Cette stratégie permet également à l'entreprise de se démarquer par rapport aux produits standards accessibles directement par internet.

Cette politique implique de conserver des stocks importants permettant de répondre à de multiples situations, voire à réaliser des prototypes, obligation qui se retrouve dans la valeur du stock estimée à 1,3 million d'euros au global de deux



Grâce à cette presse manuelle de transfert, Dardonville peut personnaliser des pièces de vêtements avec différents marquages.

sites. Elle suppose également une grande fidélité à des marques de premier plan, parmi lesquelles nous pouvons citer Parker pour l'hydraulique, mais aussi Camozzi dans le pneumatique (premier partenaire régional), Chiorino pour les bandes transporteuses (premier partenaire régional), Optibelt pour les courroies (premier partenaire du Loiret) ou Soditecc pour le caoutchouc et le PVC (premier partenaire national).

Une première acquisition avec Baracher Mathat

Ce deux négoce techniques sont complétés depuis juillet 2020 par la société Baracher Mathat de Vierzon, une entreprise adhérente au groupe Geadis qui possède un profil plus négoce et moins industriel que Dardonville.

Cette acquisition est la première opération de croissance externe menée par Jean-Charles Quensierre depuis son rachat de Dardonville. Ciblante en priorité dans une zone géographique régionale des entreprises de négoce technique de taille moyenne réalisant également un peu de transformation, il a été

informé de ce dossier par Gérard Dardonville qui connaissait le dirigeant de Baracher Mathat Philippe Brunet et son souhait de céder son affaire à un repreneur qui conserverait l'âme de l'entreprise, sa façon de travailler et ses six collaborateurs. La cession, qui a été finalisée le 8 juillet 2020, permet à Dardonville d'accéder à 1,8 million d'euros de chiffre d'affaires supplémentaire, d'étendre sa sphère d'influence à l'échelle régionale et d'enclencher quelques synergies avec sa nouvelle filiale, Baracher Mathat faisant de la transmission et du flexible et ayant matière à faire travailler les ateliers de Villemandeur. L'agence de Vierzon vend également des matériels de protection individuelle, de l'outillage, du soudage, des abrasifs, etc. à l'instar d'une fourniture industrielle généraliste.

Ce rapprochement, reste toutefois assez souple car Baracher Mathat va rester complètement indépendant au niveau de sa gestion, avec un nouveau chef d'agence Pierre Douche en charge de son développement, et une adhésion à Geadis qui persiste mais qui ne s'étend pas aux établissements Dardonville.

Frédéric Bassigny