

## Les décideurs qui ont marqué l'année 2008

# JEAN-PIERRE AUJEAN

## Siel, une croissance lumineuse

L'entreprise alti-ligérienne a réussi à s'imposer comme l'un des principaux acteurs de l'enseigne et mise sur une croissance de 10% en 2009.

**Q**uelques mois après avoir soufflé les 20 bougies pour fêter les débuts de son entreprise d'enseignes Siel, Jean-Pierre Aujean a le sourire. Il faut dire que l'année a été bien remplie en bonne nouvelles pour sa société basée à Lempdes-sur-Allagnon (Haute-Loire). Elle a tout d'abord été marquée par plusieurs changements dans son organisation. Siel, spécialisée dans la fabrication d'enseignes, a ainsi fait l'acquisition de FSE à qui elle faisait jusqu'alors appel pour l'installation et la distribution de ses enseignes. Suite à cette opération, Jean-Pierre Aujean a décidé de créer une entité unique en rassemblant Siel, FSE et IPS, jusqu'alors filiale spécialisée dans le traitement de surfaces par thermo-laquage. Un ensemble qui pèse désormais 14 M Eu contre 10 M Eur en

2007 pour Siel et IPS. Cette fusion permet non seulement à Siel de renforcer ses fonds propres, d'améliorer sa productivité mais également de grossir et d'être ainsi consulté pour les gros marchés. "Mais nous ne menons pas une course à la croissance, prévient Jean-Pierre Aujean. Nous voulons garder une taille nous permettant d'être réactifs". Aujourd'hui, de plus en plus d'entreprises souhaitent externaliser l'ensemble de la gestion de leur image sur sites. Avec cette opération, Siel est encore plus qu'hier en mesure de proposer une offre globale à ses clients, de la fabrication à la pose. De quoi rendre le patron optimiste. Celui-ci mise sur une croissance de 10% en 2009. "Nous avons déjà la moitié de notre chiffre d'affaires assuré par des commandes mais nous restons tout de même prudent au regard du contexte".

La réussite de Jean-Pierre Aujean est en tout cas le résultat de la ténacité d'un homme. Car si aujourd'hui, il se félicite d'avoir dégagé des résultats exceptionnels, la vie de son entreprise n'a pas toujours été un long fleuve tranquille. En 2002, Siel connaît des moments très difficiles. De nouveaux concurrents, des prix cassés, l'entreprise prend "une grosse calotte". Pour redresser la barre et éviter le dépôt de bilan, Jean-Pierre Aujean décide de changer l'équipe dirigeante qui ne lui donne pas satisfaction. Exit donc les cadres et fin de la structure pyramidale laissant la place à une organisation horizontale. Dès 2004, la croissance et les profits sont de retour. Et en 2008, c'est l'explosion. "Au fil des ans, nous avons continué à mener une politique de qualité et nous en récupérons les fruits aujourd'hui". Siel peut ainsi s'enorgueillir de gros clients dans son portefeuille puisqu'il travaille notamment pour des banques et des assureurs (Banque postale,

Caisse d'Epargne), des administrations (Mairie de Paris, Trésor Public), des industriels (Michelin...), des distributeurs (Thiriet, Century 21). Sur ce marché en pleine croissance, Siel retrouve en face d'elle de gros acteurs travaillant essentiellement avec les groupes pétroliers et automobiles comme Airlux, une dizaine d'intervenants de sa taille puis toute une kyrielle de petites entreprises. Siel revendique actuellement la 4<sup>ème</sup> place du marché. Reste désormais pour Jean-Pierre Aujean à préparer le passage de témoin puisqu'il a décidé de laisser les clés de l'entreprise en 2010. C'est Déborah Jost, la patronne de FSE qui devrait ainsi prendre les rênes de Siel. Pour préparer ces échéances futures, Jean-Pierre Aujean négocie actuellement la sortie du fonds d'investissement Sofimac qui détenait jusqu'alors 1/3 du capital.

Thomas MARTIN ■

