

Exemple n°51  
JEAN BRIENT CHARCUTIER

imaginez-vous  
plus Terroir!



# Jean BRIENT Charcutier et IPO: La bonne recette!

## Accompagner sur le long terme le développement d'une entreprise

sur un secteur traditionnel : c'est l'un des métiers d'IPO. Un partenariat étroit que commente Jean Brient, P.-D.G. de la société de charcuterie salaisonnerie qui porte son nom.

Portrait.



Jean Brient

### Quelle est l'origine de l'entreprise?

**Jean BRIENT :** Elle a été créée en 1954 par mon père, qui s'appelait également Jean Brient. Il s'agissait alors d'une entreprise artisanale : une charcuterie traditionnelle dans laquelle mon père faisait aussi un peu de commerce de gros avec sept ou huit compagnons. Moi-même, j'ai été formé au métier et je suis entré dans l'entreprise en 1970. La transition s'est faite en douceur, puisque je lui ai racheté le fonds de commerce en 1982.



### Comment la société s'est-elle développée?

**Jean BRIENT :** L'entreprise s'est transformée en société anonyme en 1976. Deux ans plus tard, nous avons construit un premier bâtiment de 2300 m<sup>2</sup>. En 1985, nous avons repris une entreprise à Saint-Aubin-d'Aubigné (35). C'était une belle affaire, mais l'usine n'était pas aux normes et ne pouvait pas être agrandie. La production a donc été rapatriée sur Mordelles au début des années 90. C'est à peu près à cette époque que nous avons acquis une autre salaisonnerie du nom de BEREZAI à Antrain, qui a été totalement rénovée. En parallèle, nous avons créé une plate-forme d'expédition à Mordelles (35). Nous avons ensuite développé nos deux sites par des investissements réguliers : laboratoire d'analyse interne, détecteur de métaux, station d'épuration pour limiter les impacts sur l'environnement... Les derniers en date concernent une unité de production à Antrain (5,50 M€) et une unité de tranchage en salles blanches pour le libre-service frais emballé à Mordelles (5 M€).



## Chiffres clés 2006

Date de création : 1954  
Effectif : 310  
Chiffre d'affaires :  
43,50 M€

### Comment se situe l'entreprise aujourd'hui?

**Jean BRIENT :** Nous employons 310 personnes sur les deux sites, qui produisent 10300 tonnes de charcuterie dont 3500 tonnes de produits de tête, 1600 tonnes de boudin noir et 1300 tonnes de rôtis et poitrines. Nos principaux clients sont les chaînes de grande distribution : Système U, Carrefour, Leclerc, Casino...

### Pourquoi avoir fait appel à IPO?

**Jean BRIENT :** En 1995, j'ai dû faire face au rachat des parts de la communauté à mon ex-épouse, alors même que les investissements très importants de l'époque génèrent des besoins de trésorerie conséquents. IPO m'a apporté la solution en souscrivant 4,6 % du capital. Depuis, il est resté à mes côtés, ce qui est très rassurant pour moi. Je sais aussi que je pourrai compter sur ses conseils lorsque j'aurai besoin de passer la main.

### Le marché de la charcuterie semble en pleine mutation aujourd'hui. Comment évolue-t-il?

**Jean BRIENT :** Le contexte n'est pas très favorable, puisque la consommation de

charcuterie stagne en GMS. En fait, c'est la coupe qui recule alors que le libre-service est en progression. Nous avons entamé un virage stratégique pour accompagner cette évolution : nos volumes en libre-service augmentent et nos marges se consolident.

### Le point de vue de Hubert David, en charge de ce partenariat IPO:



« Cela fait un peu plus de dix ans qu'IPO est au capital de la société BRIENT. Ce qui nous avait

séduits à l'époque, c'est à la fois les solides parts de marché déjà acquises, la taille des installations techniques et surtout les qualités humaines du dirigeant : Jean Brient est reconnu pour sa grande compétence professionnelle, mais aussi pour son dynamisme et sa prudence. C'est un entrepreneur pragmatique qui connaît parfaitement son entreprise et qui la mène en toute transparence. Sur un marché difficile, il tire bien son épingle du jeu. »