

Exemple n°57
KRAMPOUZ

Imaginez-vous
plus épâtant !

Krampouz et IPO : Une recette gagnante !

Qui dit crêpe, dit Krampouz*! Depuis 60 ans, cette société quimpéroise s'est imposée comme le spécialiste mondial de la fabrication de crêpières. Pour la transmission de l'entreprise en octobre 2006, Serge Kergoat a convaincu la famille fondatrice de la pertinence de son projet de reprise, avec le soutien d'IPO. Découvrez les ingrédients d'un succès épâtant.



Serge Kergoat



Quelle est l'origine de la société Krampouz ?

Serge Kergoat : Au départ, il y a bien sûr un homme, Jean-Marie Bosser, qui a conçu le bilig (crêpière) au gaz. Ce produit a très vite trouvé sa place en France et à l'étranger, dans les pays où la consommation de crêpes est traditionnelle. Par la suite, dans les années 80-90, sous la conduite du fils du fondateur, Michel, la société s'est considérablement développée. En 2001, un nouveau site de production, à Pluguffan, a été construit pour répondre aux besoins de croissance.

Pourquoi avez-vous choisi de reprendre cette société ?

Serge Kergoat : Je recherchais une PME industrielle, à taille humaine, proposant des produits de niche et dont le potentiel à l'export était important. Krampouz était la cible « idéale » car elle bénéficie d'une très forte notoriété. Elle est positionnée sur un marché mondial avec des produits de qualité et où le savoir-faire de l'entreprise « ajusteur de chaleur » apporte un réel avantage. Les ventes à l'international étaient déjà importantes mais mon expérience dans ce domaine pouvait permettre d'exploiter au mieux ce potentiel.

Quelle est la recette de votre réussite ?

Serge Kergoat : Ce sont nos produits. En plus des crêpières, nous proposons des gaufriers, pierrades, planchas... dédiés aux professionnels et au grand public. Nous maîtrisons tout, de la création à la production. Quand nos clients ou prospects parlent de Krampouz, ils parlent avant tout de qualité. Nous fabriquons des appareils fiables et robustes. C'est ce qui fait notre réputation et cela, partout dans le monde !

(* crêpe en breton)



Chiffres clés 2006

Date de création : **1949**
Effectif : **37**
Chiffre d'affaires : **6,5 M€**
(**30% à l'export**)

Pourquoi avoir contacté IPO ?

Serge Kergoat :

Je souhaitais pouvoir m'associer à un partenaire régional, qui ait une optique d'accompagnement durable, et surtout, une vision « humaine » de l'entreprise. C'est pourquoi j'ai choisi IPO, qui est présent dans un grand nombre d'entreprises du grand Ouest et qui partage ma vision du développement de la société.

Quels sont vos objectifs ?

Serge Kergoat :

Concernant la crêpière, accentuer notre présence à l'export en profitant de la vague très porteuse dont bénéficie la crêpe sur les cinq continents. Elle correspond en effet à un mode de restauration rapide, facile à faire et à

consommer, sain, pas cher, et apprécié de tous. Notre 2^e objectif est de consolider nos ventes en France en pénétrant de nouveaux réseaux de distribution. KRAMPOUZ bénéficie d'un capital confiance indéniable grâce à la qualité et la fiabilité unique de ses produits. C'est un facteur clé de succès sur un marché où l'offre est dense. Notre 3^e axe de développement est fondé sur la commercialisation de nouveaux produits, un des leviers majeurs du développement de l'entreprise, sur le professionnalisme des équipes et sur le savoir-faire de notre bureau d'études.



Le point de vue de Caroline PASQUET et de Hubert DAVID, en charge de ce partenariat IPO.



« Quand Serge Kergoat a fait appel à nous, son projet et son ouverture d'esprit nous ont rapidement séduits. Son parcours professionnel attestait d'une bonne expérience en matière de direction d'entreprise et de développement de l'export. Le rachat d'une société lui tenait à cœur depuis des années. Depuis la reprise, nous avons développé une relation de confiance et de transparence, les ingrédients d'une réussite... complète ! Comme en attestent la croissance des ventes et la part exportée (30 %) ».