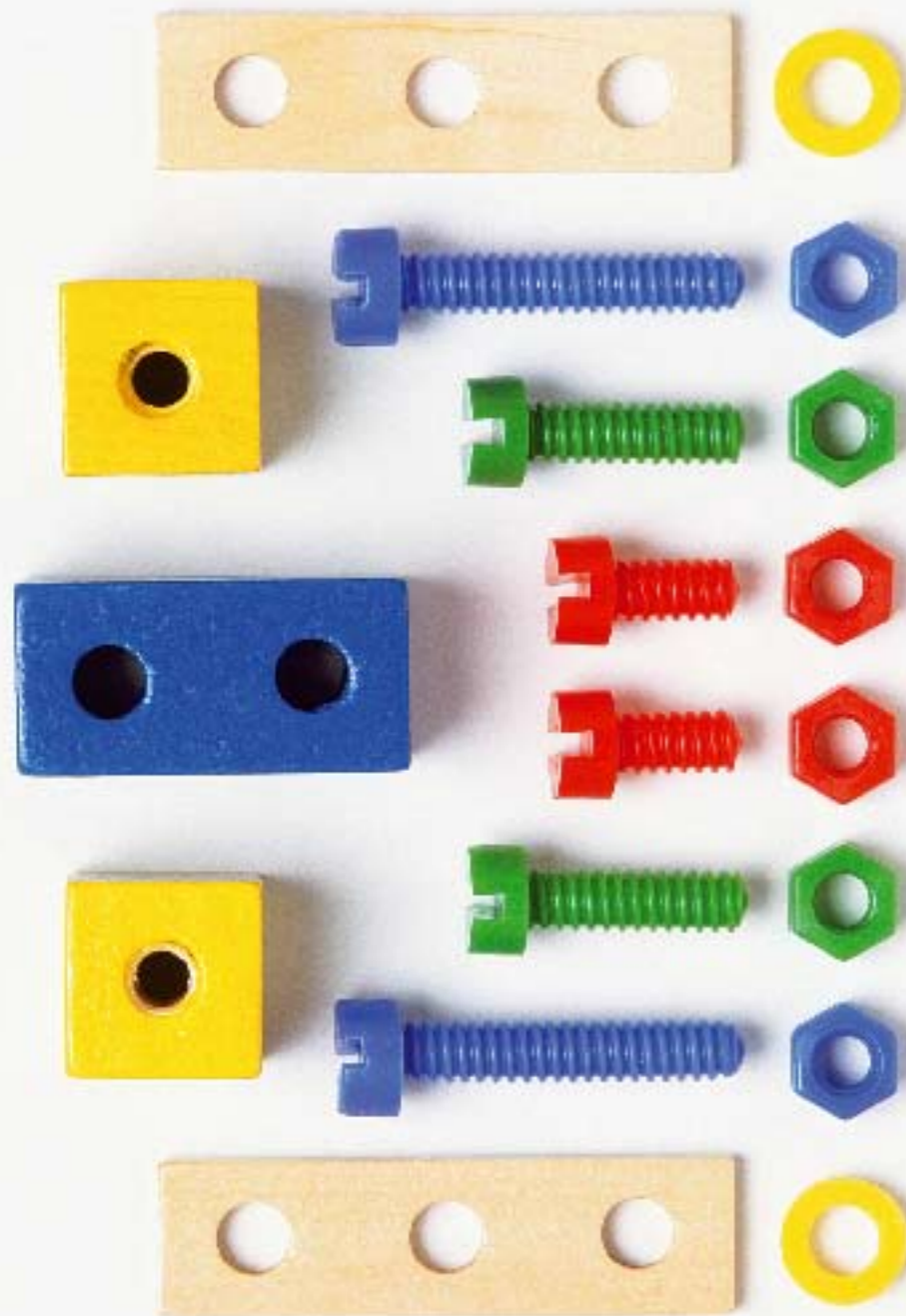


Exemple n°56  
SAMRO

imaginez-vous  
plus modulable!



## SAMRO et IPO: Une affaire qui roule!

En 30 ans, SAMRO est devenu le 1<sup>er</sup> constructeur français de semi-remorques et son P.D.-G. Stéphane Soulard ne compte pas s'arrêter là. Avec le concept breveté du « kit boulonné » (Prix de l'innovation technologique en 2001), il veut conquérir les marchés européen et russe. Une affaire ambitieuse en très bonne voie, soutenue par IPO depuis de nombreuses années.



Stéphane Soulard



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

**Stéphane Soulard:** Mon père, Joël Soulard, était directeur commercial d'une entreprise de carrosserie située à Fontenay-le-Comte. Suite à un dépôt de bilan, il l'a reprise en 1976. La société s'est alors spécialisée dans la fabrication de remorques et semi-remorques. À partir de 1985, nous avons capitalisé

sur l'innovation ce qui nous a permis en 5 ans d'augmenter notre chiffre d'affaires de 31 % et d'en faire notre valeur ajoutée. En octobre 1994, j'ai racheté les parts de mon père.

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

**Stéphane Soulard:** Nous avons enrichi notre gamme de remorques et de semi-remorques, et diversifié nos activités (fabrication de bâches, planchers, essieux, kits de carrosserie...). Nous avons multiplié par 11 nos effectifs en 30 ans, avec 3 unités d'assemblage en France et 5 en Europe (Belgique, République Tchèque, Serbie, Portugal et Italie depuis septembre). Notre principal atout, c'est le châssis boulonné, en kit, un concept breveté à l'échelle européenne: le SRV 2000 est un système modulable, léger et robuste à la fois. Il représente 65 % de notre activité. Nous avons dépassé 150 M€ de CA en 2006, avec plus de 20 % à l'export.

### Comment faire partie des leaders européens?

**Stéphane Soulard:** Quand on n'a pas l'argent, il faut des



idées! Notre concept s'exporte facilement! Pour 600000 € nous organisons un transfert de technologie, d'outillage et assurons la formation des équipes locales. Avec le SRV, 24 personnes dans un local de 1000 m<sup>2</sup> suffisent pour produire 1000 remorques par an! C'est un gain considérable de temps, d'investissement et de qualification. Nos franchisés SAMRO deviennent bien plus que des revendeurs. Ils peuvent, forts de nos atouts, devenir très compétitifs dans leur pays.

### Quand avez-vous fait appel à IPO et pourquoi?

**Stéphane Soulard:** En mai 1989, mon père a contacté IPO qui est intervenu à cette époque afin d'améliorer la structure financière de la société. Depuis, IPO a toujours été à nos côtés, et toujours le plus assidu. Ensemble, nous sommes engagés dans une relation de confiance pérenne.

### Quels sont vos objectifs?

**Stéphane Soulard:** Notre challenge est de finaliser et réussir notre implantation en Russie. C'est un pays à fort potentiel qui compte 160 millions d'habitants. Les hommes d'affaires russes ont assurément les moyens de leur stratégie. Vu l'étendue du pays, nous espérons ouvrir au moins 3 nouvelles usines.

## Chiffres clés 2006

Date de création: **1976**  
Effectif: **770**  
Chiffre d'affaires: **160 M€**  
(20 % à l'export)

### Le point de vue de François Rouault de la Vigne, en charge de ce partenariat IPO:



« Cela fait plus de 18 ans qu'IPO est au capital de la société SAMRO. Ce qui nous a séduits à l'épo-

que, c'était la bonne connaissance du marché de Joël Soulard, un homme chaleureux possédant un souci évident de rentabilité et de croissance. Depuis 10 ans, Stéphane s'est imposé comme un patron développeur et stratège, qui connaît très bien les arcanes de son métier et de ses marchés. Il a une forte implication pour insérer son entreprise dans un monde qui change vite, et cela se vérifie tant pour l'export des produits que pour l'organisation du sourcing.»