

Exemple n°58  
JONCOUX-ISOTIP

Imaginez-vous  
plus flexible!



**IPO**  
CIC  
Fonds propres à capital humain

## JONCOUX-ISOTIP et IPO : un partenariat bien conduit !

À sa création en 1919, la société JONCOUX était spécialisée dans la fabrication de cuisinières en tôle. **Aujourd'hui, c'est une entreprise leader en France, sur le marché des conduits de fumée et tuyaux flexibles.** Interview de l'arrière petit-fils du fondateur, Jacques-Olivier Joncoux, dirigeant ambitieux et prudent de PGDI, Holding qui contrôle JONCOUX, ISOTIP et EURO TIP.



Jacques-Olivier JONCOUX



### Comment a débuté la construction du groupe ?

**Jacques-Olivier JONCOUX:** En 1994, par une opération de rachat, ISOTIP a intégré le groupe. Initialement, cette société, qui existe depuis 80 ans environ, était spécialisée dans la tôlerie industrielle. En quelques années, elle est devenue un intervenant majeur en France et au Benelux, fabriquant la gamme complète de conduits, tubages et raccords destinés à tous les appareils de chauffage (gaz, fioul et bois) pour la maison individuelle, le collectif et le tertiaire.

### Quels sont vos principaux clients ?

**J-O. J. :** Ce sont les distributeurs en chauffage et en matériaux de construction. Aujourd'hui, le marché des grossistes est scindé en deux familles de produits, les flexibles/raccordements et les conduits de fumée. JONCOUX est notre société de référence sur le premier secteur et ISOTIP sur le second. Nous sommes, en fait, peu connus du grand public. Pour nous, le client final c'est l'installateur.

### Quelle est votre stratégie de conquête ?

**J-O. J. :** Nous capitalisons fortement sur la recherche et le développement. Nous avons une démarche systématique de re-conception des produits dits « traditionnels » avec des équipes d'ingénieurs qui vont sur le terrain, au contact des installateurs pour bien comprendre leurs besoins. Nous avons ainsi gagné en valeur ajoutée sur nos produits, toutes gammes confondues. Cette stratégie nous a aussi permis d'optimiser considérablement nos coûts de fabrication. Elle a, en outre, largement dynamisé nos équipes et créé une cohésion interne.

### Pourquoi IPO est-il entré dans le capital du groupe ?

**J-O. J. :** Présent depuis 1992, IPO est intervenu au cours de plusieurs LBO successifs. Aujourd'hui, nous sommes régulièrement en contact. J'interroge mes interlocuteurs systématiquement sur les sujets de croissance externe. Ils se rendent disponibles et savent trouver les bonnes informations. Je sais que je peux compter sur eux, aujourd'hui comme à l'avenir.

### Avez-vous des projets de développement ?

**J-O. J. :** Nous souhaitons avant tout capitaliser sur l'innovation. Nous avons également élaboré une large gamme de produits, appelée APOLLO, destinée aux chaudières à condensation (gaz ou fioul). C'est pour nous un axe de développement important. De plus, ayant terminé notre dernier LBO, nous avons des objectifs ambitieux de croissance externe.

### Le point de vue de Caroline Pasquet et François Rouault de la Vigne en charge de ce partenariat IPO.



« Jacques-Olivier JONCOUX a remarquablement pris le relais de la conduite des affaires quand son père, Gérard Joncoux, est parti en retraite. Sous son impulsion, le Groupe commence aujourd'hui un parcours plus dynamique. Il entend, depuis l'année dernière, accélérer le développement via des croissances externes attractives. A l'occasion d'un projet de rachat, il nous a impressionnés par sa hauteur de vue et sa vision d'ensemble, une rigueur poussée à l'extrême, son autonomie et sa capacité de travail. Un réel partenariat de confiance. »

### Carte d'identité

Date de création : **1919**  
Effectif : **230**  
Siège social : **St-Grégoire (35)**  
C.A. 2006 : **42 M€**

