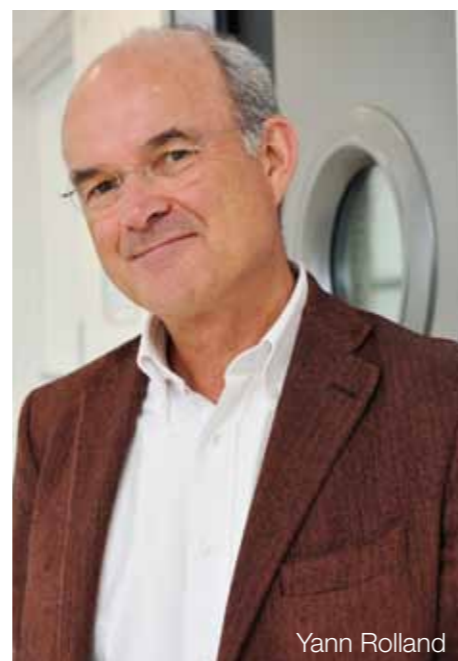


Exemple n°82 BeL'M
imaginez-vous plus
durable !



BeL'M et IPO : le succès entre par la grande porte

La société **BeL'M** est devenue en quelques années le **leader français de la porte d'entrée haut de gamme**. Avec l'arrivée de Yann Rolland à sa direction en 1995, l'entreprise a connu une **croissance soutenue**. 3 LBO successifs ont permis à ce dirigeant engagé d'assurer l'**indépendance de l'entreprise**. Explications.



Yann Rolland

BeL'M

Pourquoi avoir choisi BeL'M ?

Yann Rolland : À 41 ans, je voulais reprendre une société. Il y avait une bonne adéquation entre mon parcours et l'activité de BeL'M. Précédemment, j'avais travaillé dans le négoce de matériaux de menuiserie pendant une dizaine d'années, puis comme directeur général de CAIB (fabricant de fenêtres). Le cédant

avait transformé BeL'M, une petite société artisanale, en une PME dynamique. Mon dossier et ma personnalité l'ont convaincu, d'autant que j'étais accompagné par deux investisseurs financiers, dont déjà IPO. Je détenais à l'époque 12% du capital.

Quelles ont été vos priorités ?

Yann Rolland : Donner une plus grande dimension à l'entreprise. En 1995, BeL'M lançait la première porte monobloc en aluminium du marché. En 1997, nous avons acheté une société spécialisée dans les portes en bois. En 2000, j'ai initié un second tour de table mené avec Atria puis un troisième en 2005, où j'ai pris la majorité du capital. Aujourd'hui, 1/3 des salariés, tous collègues confondus, sont actionnaires. Notre volonté commune d'indépendance a été moteur.

Quels sont vos atouts face à la concurrence ?

Yann Rolland : Avant tout, l'innovation. C'est inscrit dans notre politique produit. Le designer, l'ingénieur R&D et le bureau d'études sont autonomes pour



leur permettre de préserver leur créativité. Tous les deux ans, nous nous imposons de présenter à Batimat une vingtaine de nouveaux modèles. Un challenge que nous relevons avec succès. Nous sommes également très exigeants quant à la qualité de nos produits et leur impact sur l'environnement. Toute l'entreprise est engagée dans une politique de responsabilité sociétale et environnementale (démarche RSE). Un organisme indépendant nous a décerné le label Lucie qui en atteste. Notre approche est concrète, de la conception au recyclage.

Pourquoi avoir choisi IPO ?

Yann Rolland : C'est une histoire d'hommes et de confiance ! J'ai fait appel à IPO en 2007 puis en 2009, rassuré par leur vision plus humaine de l'entreprise et ses spécificités.

Comment voyez vous l'avenir ?

Yann Rolland : L'année 2010 sera une année de mutation, tout en capitalisant sur nos fondamentaux. Nous prévoyons une amélioration pour 2011.

Retrouvez toute la saga
d'encarts presse sur
www.ipo.fr

Le point de vue de
Pierre Tiers
en charge de ce
partenariat IPO :



«À la démarche d'innovation initiée par son prédécesseur Marcel DUPIN, Yann ROLLAND y a ajouté celle du design et du marketing. En quinze ans, il a réussi à imposer une marque forte dans le secteur du second œuvre. Elle a contribué à multiplier le chiffre d'affaires de BeL'M par 7 dans ce délai.

Yann ROLLAND, prudent, volontaire et perfectionniste, est un dirigeant disponible et à l'écoute. Entouré d'une équipe très mobilisée et compétente, il a tous les atouts pour réussir une nouvelle étape de développement par croissance externe.»

Chiffres clés
2009

Date de création : **1975**

Effectif : **480**

Chiffre d'affaires : **68 M€**