

Brochard, la relève familiale

Distinction

Armelle Lecerf succédera à son père, Antoine Jochyms, pour prendre en main les destinées du groupe familial Brochard, spécialisé dans le négoce de matériaux. Un parcours atypique pour cette jeune trentenaire. Elle va recevoir le prix 2023 de la Femme cheffe d'entreprise du Cher, qu'elle prend comme « un encouragement ».

Thomas Migault
thomas.migault@centrefrance.com

Les yeux empreints de nostalgie, Armelle Lecerf regarde la maison familiale, rue de Lazenay, à Bourges. Là où son père Antoine Jochyms, président du groupe Brochard, a grandi. « C'était mon terrain de jeu », se souvient celle qui est devenue, il y a deux ans, directrice générale adjointe de l'entreprise. Et qui a vocation à en prendre la présidence d'ici une poignée d'années. « Mon parcours a commencé au pied des parpaings », sourit-elle.

Un parcours atypique qui ne prédestinait en rien cette trentenaire à prendre les rênes d'un groupe spécialisé dans le négoce de matériaux. Ni à recevoir le 25 mai, salle du Duc-Jean, à Bourges, le prix 2023 de la Femme cheffe d'entreprise du Cher, décerné par la délégation départementale de l'association FCE (*).

« C'est un beau challenge »

Rue de Lazenay, c'est là que l'histoire entrepreneuriale familiale a débuté. La dernière tour de l'ancienne tuilerie-briqueterie domine encore fièrement le site commercial de l'enseigne Gedimat, comme pour rappeler les débuts d'une épopée industrielle commencée il y a 178 ans. C'est aussi là qu'une page va se tourner d'ici deux ans, lorsque le point de vente, qui n'est plus adapté à son environnement urbain, déménagera à Saint-Germain-du-Puy, où Brochard est déjà présent avec Gedibois.

C'est probablement à cette date, aussi, que les destinées du groupe Brochard - qui se déploie sur dix sites de vente dans quatre départements (Cher, Nièvre, Loiret et Indre), et qui emploie 120 salariés - seront entre les mains de la nouvelle présidente Armelle Lecerf. La septième génération.

Cette trentenaire voit plus ce prix FCE comme « un encouragement qu'une récompense. » L'histoire d'une entreprise à

porter sur ses épaules, l'esprit familial d'un groupe à taille humaine à perpétuer. Et un nouvel avenir à façonner. « Ça s'est fait sans pression, c'est un beau challenge », s'enthousiasme-t-elle.

Rembobiner la vie d'Armelle Lecerf, c'est prendre le chemin du monde de l'art, de la culture. Loin du secteur rugueux du bâtiment. Partie faire des études en sciences politiques et lettres modernes à Angers, après son bac, Armelle Lecerf se lance dans un master 2 en gestion de projets culturels à Paris. S'envole faire des stages en Inde, à New York, au Portugal. « Ça m'a ouvert l'esprit », assure-t-elle. Bien installée dans le monde de la culture, elle décroche un poste de responsable de la communication et du mécénat au théâtre Montancier, à Versailles : « C'est un théâtre magique, c'est splendide. Je me destinai au milieu culturel, c'était mon premier amour. »

« On est venu me chercher, ça change tout »

Mais les affaires familiales la rattrapent vite. « Un beau matin, mon père me dit qu'un poste de responsable communication s'ouvre dans le groupe. On était dans la transition entre les enseignes Bigmat et Gedimat. Les briques et les parpaings, c'est loin du théâtre ! J'habitais à Paris, mais j'ai dit oui. »

C'était le 5 février 2018, le début d'une nouvelle vie. « Ça aurait été un crève-cœur d'imaginer que l'entreprise familiale puisse s'arrêter ou être vendue. »

« Mon boulot à Paris, je l'adorais, mais on est venu me chercher, ça change tout. » Armelle Lecerf arrive avec son expertise, fait ses preuves, arpente le terrain et les sites de vente. Elle apprend à connaître les 120 collaborateurs. Et intègre le comité de direction. Début 2020, arrivée du Covid. Son père Antoine Jochyms, 64 ans aujourd'hui, en est convaincu : sa fille lui succédera à la tête de l'entreprise. Ses trois frères et sœurs ont fait un choix de vie différent.

« Mais je ne voulais pas re-

prendre une entreprise sans armes en main », prévient-elle. Armelle Lecerf décroche une formation de MBA à l'Emlyon Business School. Deux ans à bosser ses cours le soir et à travailler la journée dans l'entreprise familiale. « Ça m'a appris la finance, la gestion, la stratégie, le management. On apprend aussi sur soi concernant le leadership. »

Préserver « cette belle histoire familiale »

Il lui a aussi fallu apprendre, depuis cinq ans, à travailler avec son père. « Dès le début, on a posé un cadre, insiste Armelle Lecerf. Dans la vie familiale, on ne parle pas boulot. Il faut garder des relations saines père-fille. Quand il y a un problème au boulot, c'est au boulot ! Il faut vite dire quand une chose ne nous plaît pas. La confiance et le cadre sont les maîtres-mots. Au départ, nos domaines de compétences étaient séparés. Depuis que je suis directrice adjointe, il faut poser les sujets, délimiter le cadre, savoir qui prend la décision. Mais on travaille hyper-bien ensemble. La succession a été plus compliquée entre mon père et mon grand-père. »

Passer après son père ne signifie pas « faire table rase du passé », mais préserver « cette belle histoire familiale, prendre ce qui a été fait et voir ce qu'on modifie, ce qui n'est pas adapté à demain. Je ne vais pas diriger de la même façon que mon père. On n'a pas le même caractère. Lui, c'est un matheux ; moi, j'ai un côté artistique. »

Armelle Lecerf sait que de nombreux enjeux vont s'imposer à l'entreprise. « Ce qui va me différencier de mon père, c'est la transition écologique, passer à une vraie stratégie numérique. » Et aussi s'adapter aux attentes des nouvelles générations de salariés. « On a envie que l'entreprise poursuive son ancrage local, que les collaborateurs se sentent bien. Il faut travailler à quelque chose de plus grand que nos egos d'entrepreneur. Ma place est là. » ■

(* Le prix femmes cheffes d'entreprises délégation du Cher est remis chaque année à des femmes qui ne sont pas membres de l'association, et « dont le parcours ou l'expérience sont remarquables. »



Avril et Axéreal en négociation

NUTRITION ANIMALE. Avril, acteur industriel et financier de la filière française des huiles et protéines végétales, basé à Paris, vient d'entrer en négociation avec Axéreal, groupe coopératif agricole et alimentaire siégeant à Olivet (Loiret). Sanders, filiale d'Avril spécialisée dans la nutrition animale, rachèterait l'ensemble des activités de nutrition animale d'Axéreal. Les deux structures veulent « contribuer à préserver des filières animales durables dans les territoires et répondre à l'enjeu clé pour l'avenir de l'élevage français, à savoir le lien végétal-animal ». La réalisation de ce projet est soumise à une procédure d'information-consultation des représentants du personnel d'Axéreal élevage et à son approbation préalable par l'Autorité de la concurrence. Selon Jean-François Loiseau et Paul-Yves L'Anthoen, président et directeur général d'Axéreal, le projet permettrait « à nos activités de nutrition animale de bénéficier d'un nouvel élan, nécessaire à leur développement. Il nous semble raisonnable de les adosser à un groupe figurant parmi les leaders du secteur. En lui assurant ce futur, ce segment historique d'Axéreal pourra maintenir et renforcer son ancrage régional. »

VIE DES entreprises

LE BERRY ENTREPRENDRE



SUCCESION. Armelle Lecerf devrait prendre la présidence du groupe familial Brochard d'ici deux ans. PHOTO PIERRICK DELOBELLE

NOS SPÉCIALISTES



LE TÉLÉTRAVAIL VA-T-IL TUER L'INNOVATION ?

La presse économique déborde d'articles sur les conséquences néfastes qu'aurait le télétravail sur la capacité d'innovation collective des entreprises.

Le télétravail devait d'abord tuer la productivité. Raté. Il s'attaque donc maintenant à la créativité et à l'innovation. Autant le dire tout de suite, je ne partage absolument pas cette vision. S'il suffisait de réunir des gens dans un même lieu, que l'on appellerait pompeusement espace collaboratif, pour qu'ils aient des échanges et une collaboration de qualité, cela se saurait... S'il suffisait d'aller à la machine à café pour avoir un échange informel avec un collègue et revenir à son bureau avec une idée géniale, cela se saurait...

Et pourtant, ces images sont fortement ancrées dans notre imaginaire collectif, renforcées par des exemples d'innovations ou de résolution de problèmes nées d'une conversation ou d'un heureux hasard autour d'un mug. Attention, je ne suis pas en train de dire qu'il ne faut plus d'interaction ni de collaboration entre collègues, au contraire. Mais faire preuve de créativité à plusieurs n'est pas spontané.

L'innovation collective ne fonctionne que si l'entreprise possède une culture qui encourage le partage de connaissances et d'idées. Entretenir cette culture d'entreprise à distance suppose une évolution de certaines pratiques. Selon un récent sondage, 54 % des interrogés se disent plus créatifs avec une meilleure prise de recul, quand ils sont en télétravail plutôt qu'au bureau.

Les entreprises vont devoir se réinventer, aidées par de nouveaux outils collaboratifs qui se démocratisent.

Le plus gros écueil, à mon avis, serait d'essayer de refaire en ligne ce que l'on faisait au bureau. ■

Franck Mariotat

Directeur gestion réglementaire et expertises
Cerfrance Alliance Centre



EN BREF

NOTAIRES. Conseil d'entreprise. Dans le cadre de sa stratégie de déploiement pour 2023, le réseau Notaires conseil d'entreprise (NCE) renforce ses positions territoriales et nomme Fabrice Cavet, notaire à Saint-Satur, délégué régional en Centre-Val de Loire. L'antenne régionale de NCE a pour objectif principal d'informer les entrepreneurs sur les compétences du notaire comme conseil d'entreprise, sur les problématiques juridiques, fiscales et patrimoniales. L'antenne organise, à l'attention des dirigeants, entrepreneurs et porteurs de projets de la région, un webinaire mardi 6 juin, à 9 heures, sur le thème « Nouveau statut des indépendants : quelles conséquences pour l'entrepreneur ? » Il sera animé par Céline Chwartz, vice-présidente de NCE déléguée à la régionalisation. Site internet : <https://www.notaires-nce.fr>. ■

MBDA. Grèce. Le missile MBDA vient d'inaugurer un bureau permanent à Athènes, afin de renforcer sa présence en Grèce et de témoigner, une nouvelle fois, de l'engagement de MBDA à soutenir les forces armées grecques. La Grèce a été le premier client de MBDA pour le missile Exocet, en 1968. ■