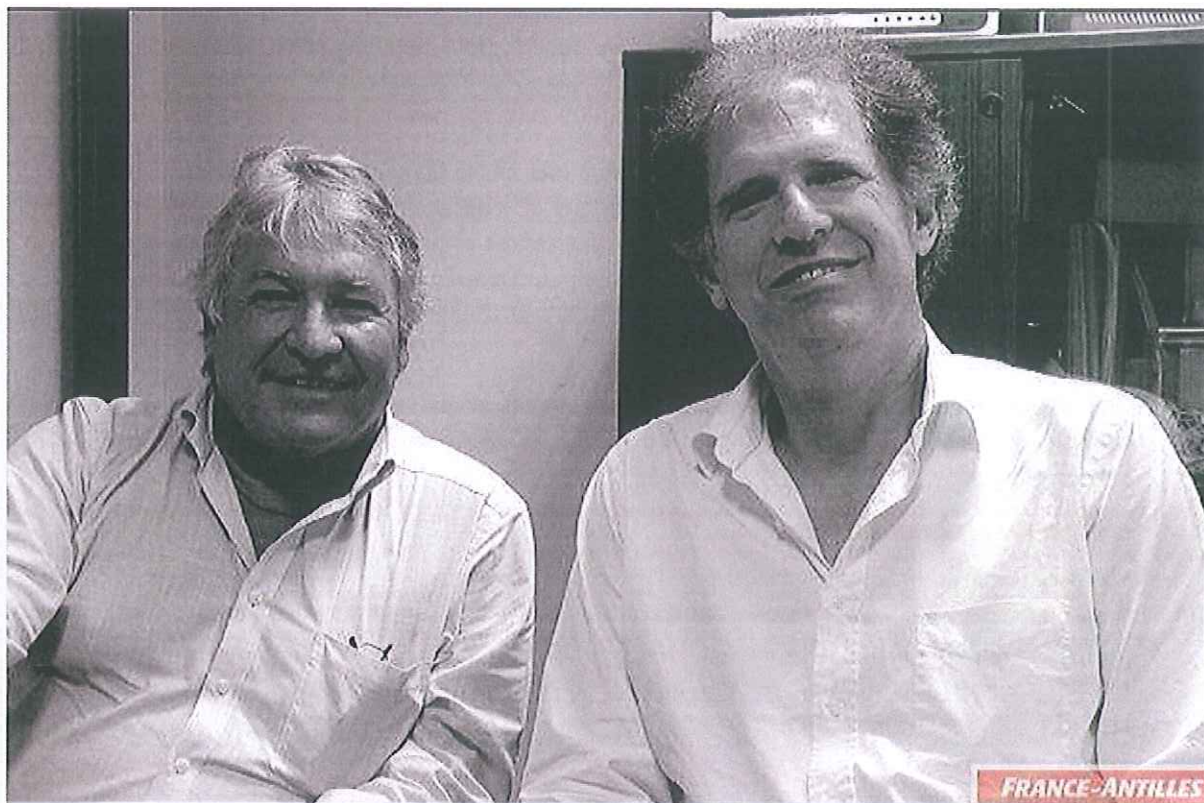


REVUE DE PRESSE 2012

Un actionnariat renouvelé pour La Mauny et Trois-Rivières

G.G. France-Antilles Martinique 11.07.2012



François de Lavigne et Cyril Chevrillon affichent une belle entente pour faire de leurs rhums, les produits phares du savoir faire martiniquais. (J-M.E./France-Antilles)

Les rhums La Mauny et Trois Rivières vont bénéficier d'une nouvelle dynamique de développement avec l'arrivée d'un nouvel actionnaire : le groupe Chevrillon. Un actionnaire passionné.

Après des mois d'attente, les rhums La Mauny et Trois-Rivière peuvent maintenant voir l'avenir de manière plus sereine. C'est le groupe Chevrillon qui a pris les rênes du groupe BBS (Bellonie et Bourdillon successeurs), à travers sa filiale Rhumantilles. Un rachat à hauteur de 61% du capital du groupe BBS propriétaire des deux rhums. Un rachat aux mains du groupe COFEPP (groupe Cayard), lequel devait vendre ses deux rhums pour ne pas être en contradiction avec les règles de la concurrence.

L'arrivée de ce nouvel actionnaire répond en réalité à un impératif dans la filière cannière et rhumière : le long terme. Une condition essentielle pour ne pas pénaliser les investissements indispensables au développement de la production et aux attentes des dégustateurs et du marché. Pour François de Lavigne, directeur général de BBS et des rhums Mauny et Trois-Rivières, la rencontre avec Cyril Chevrillon a suffi pour que l'accord ne fasse pas l'ombre d'un doute. « J'avais rencontré d'autres investisseurs mais nous sommes tombés rapidement d'accord sur l'essentiel : à savoir l'engagement sur le long terme. »

De manière plus pragmatique, l'actionnariat nouveau laisse au directeur général les rênes pour diriger les deux entités rhumières. « Il n'est pas seul, puisque une dizaine de cadres des deux rhums sont également actionnaires. C'est un peu la marque de Chevrillon et associés, partout où nous investissons. » affirme Cyril Chevrillon. L'homme affiche une belle sérénité et une envie très forte de faire de deux rhums des produits phares d'un savoir faire unique. « Il y a un bel outil qui présente toutes les caractéristiques d'un développement prometteur. Il y a le personnel qui est passionné, Il y a le produit qui est unique et de qualité. Nous pouvons entrevoir l'avenir avec sérénité, d'autant que je crois que le marché mondial est prêt à accueillir nos rhums. » confie-t-il dans une grande confiance.

Une perspective prometteuse qui a été entendue hier par le personnel de la distillerie, ce que le principal investisseur ne pensait pas aussi impliqué et « passionné » . « J'ai longuement discuté avec des coupeurs de canne, des planteurs et des cadres et je ne peux que constater que l'engagement de ces gens est un atout essentiel pour l'avenir. J'aime l'agriculture, j'aime l'industrie, j'aime le marketing. Les trois éléments sont réunis en un seul avec le rhum. Je ne peux qu'être séduit. »

Une séduction qui a commencé depuis plusieurs années et qui se concrétise aujourd'hui. « Nous sommes confiants et sûrs de notre savoir faire et nous réussissons. » promettent les deux entrepreneurs.

- Quelques chiffres

Surface foncière de La Mauny : 200Ha

Surface foncière de Trois Rivières : 600Ha

Surface plantée en canne pour les deux rhums : 280 Ha.

Nombre de litres de rhums produits en 2012 (La Mauny et Trois Rivières) : 2,8 millions de litres.

En 2011 : 2, 5 millions de litres.

[Article précédent](#)

BBS quitte La Martiniquaise

mercredi 11 juillet 2012

Eléonore de Reynal



BOURDILLON
BELLONNIE &
SUCCESSEURS

Le deuxième groupe français de spiritueux qui, selon l'Autorité de la Concurrence, disposait d'une position dominante sur le marché du rhum, cède l'exploitant des marques La Mauny, Trois Rivières et Duquesne au fonds Chevrillon & Associés.

Un peu moins d'un an et demi après être tombé dans l'escarcelle du groupe **La Martiniquaise** à l'occasion du rachat des spiritueux de **Quartier Français** (lire ci-dessous), **Bourdillon, Bellonnie et Successeurs (BBS)** change une nouvelle fois de mains. Exploitant les marques de rhums martiniquais La Mauny, Trois Rivières et Duquesne, cet ensemble qui a dégagé **23 M€ de chiffre d'affaires l'an passé** avec une **faible rentabilité**, vient d'être repris à hauteur de **61 %** par la holding familiale **Chevrillon & Associés**. Réalisée avec l'appui du conseil en financier **Elamartia**, cette opération dont le montant serait, d'après nos sources, de l'ordre de **20 M€**, fait suite à une décision de l'Autorité de la Concurrence. Étant donné que La Martiniquaise, deuxième groupe français de spiritueux derrière **Pernod Ricard**, était déjà propriétaire des marques Depaz, Dillon ou encore Saint James, l'autorité administrative indépendante a, en effet, considéré qu'il disposait d'une position dominante sur le marché du rhum.

Forte concurrence sur le dossier



Une aubaine pour Chevrillon & Associés. "Il est rare d'avoir de belles marques à racheter. Or, BBS dont **34 % du capital** demeure entre les mains des familles **Bellonnie et Bourdillon**, est un très beau dossier industriel, souligne **Cyrille Chevrillon** (photo ci-contre), P-dg fondateur de la société d'investissement industriel. Si La Mauny dispose d'une position de leader à la Martinique, Trois Rivières est, pour sa part, la **marque de rhum la plus connue en France métropolitaine**." Des atouts qui n'ont échappé ni à **Montagu PE** ni à **Yves et José Hayot**, exploitants de la marque Saint-Etienne. D'après nos sources, ces derniers ainsi que deux autres fonds d'investissement, se seraient, en effet, également intéressés au dossier. Toutefois, Chevrillon & Associés qui signe ici sa première opération aux Antilles, a su faire pencher la balance en sa faveur.

Développement de Trois Rivières à l'international

Sans doute grâce à son séduisant projet industriel. "Nous avons désormais l'ambition de **développer la marque Trois Rivières à l'international**, notamment en Asie et en Europe du Sud, comme un **rhum "AOC" très haut de gamme**", explique Cyrille Chevrillon qui projette, par ailleurs, de **conforter la position de n°1 de La Mauny** sur le territoire martiniquais. Il a, pour ce faire, confié la distribution de la marque à **Lixir**, par ailleurs déjà distributeur de Trois Rivières dans l'Hexagone. De quoi permettre à BBS qui emploie **150 personnes** à la Martinique, dont une partie de saisonniers, sous la houlette de **François de Lavigne**, d'**augmenter son chiffre d'affaires de manière très significative** et de **renouer assez rapidement avec la rentabilité**.

3 789302 502203

N° 1517 - 19 Juillet 2012 ■ 2,20 € - [1981—2012...]
Guadeloupe/Guyane : 2,30 euros - France : 2,60 euros - C.P.0515 I 86520 - ISSN : 0757555

ANTILLA

Education : L'AMEP a célébré ses lauréats

Taux de réussite : Résultats aux examens pour la session 2012

Agriculture : Des jeunes qui se lancent ...

La Mauny/Trois Rivières :



Qu'en est-il maintenant ?

Un tour cycliste 2012 marqué par une valse des leaders avant la victoire finale d'Alexander Budaragin

ENTREPRISE. Le Groupe BBS, un des fleurons de l'industrie rhumière martiniquaise (la Mauny, Trois-Rivières, Duquesne), vient d'être racheté par Chevrillon Associés.

Quelles en sont les conséquences pour notre patrimoine ? Pour la direction et les salariés du Groupe ? Comment voient-ils cette reprise ? Les stratégies des nouveaux associés...

Nous avons mené l'enquête...

« BBS, une entreprise qui revient dans le contexte local avec des acteurs locaux »



MM. Chevrillon et de Lavigne

Mr Chevrillon, présentez-nous votre entreprise...

C. Cyrille Chevrillon : Chevrillon & Associés est une société d'investissement industriel totalement indépendante. Fondée en 1992 par mes soins, ce Groupe est détenu à parts égales par la famille Chevrillon, fondatrice du groupe d'imprimerie Chevrillon-Philippe Industrie, et par la famille Besançon-Trebouta, fondatrice des Laboratoires Delagrance,

aujourd'hui Sanofi-Aventis dont elle est toujours actionnaire.

Nous avons investi depuis quinze ans dans de nombreuses sociétés industrielles ou de services dont la compagnie d'assurances Albingia, le groupe d'imprimeries CPI, Picard Surgelés, MC International ou Europmedica.

Elle a également créé ou participé à la création d'une trentaine de sociétés dans les domaines du médical, de la bio-

technologie ou des technologies nouvelles.

Quels sont plus précisément vos métiers ?

C. Chevrillon : Nous avons deux métiers. La création et la reprise d'entreprises que nous développons. Nous avons créé une quarantaine d'entreprises dans des secteurs très variés.

C'est le cas par exemple de l'imprimerie, avec Chevrillon Philippe Industrie qui est devenue leader mondial de l'imprimerie de livres. Avant notre arrivée, c'était une petite imprimerie dans le centre de la France qui réalisait 12.000.000 d'euros de chiffres d'affaires pour terminer sur un groupe qui en fait 650.000.000 d'euros.

Nous avons aussi créé Chevrillon Philippe Patrimoine, une banque privée à Paris que nous avons vendue à l'UBS. Nous en avons aussi beaucoup créé dans le domaine médical, en cancérologie, dans les nouvelles technologies, dans les technologies de l'information.

Parallèlement nous achetons des entreprises pour les développer, c'est le cas de Picard Surgelés que nous avons acheté, qui était une petite filiale et que nous avons développé en un groupe de 850 magasins en métropole et en Italie. Nous avons aujourd'hui un portefeuille constitué de très belles compagnies d'assurance de taille moyenne, ALBINGIA qui est représentée en Martinique par M. René Torpille ; une société de transmission florale, Interflora, leader français et espagnol de transmission florale ; une entreprise qui fait des logiciels libres, une société médicale qui fait du fauteuil roulant.

Comment être arrivé à reprendre BBS, entreprise sans difficultés mais

« Nous avons aujourd'hui un portefeuille constitué de très belles compagnies d'assurance de taille moyenne, ALBINGIA qui est représentée en Martinique par M. René Torpille ; une société de transmission florale, Interflora, leader français et espagnol de transmission florale ; une entreprise qui fait des logiciels libres, une société médicale qui fait du fauteuil roulant. »

néanmoins d'un chiffre d'affaire modéré par rapport aux grandes entreprises dont vous parlez plus haut ?

C. Chevrillon : Nous avons repris BBS de manière très simple, M. Cayard avait acheté la partie vins et spiritueux du Groupe Quartier Français, il a été contraint, par la Direction de la concurrence à vendre la partie spiritueux, qui a estimé que cela lui donnait des positions trop fortes à la Martinique et à la Réunion et dans d'autres secteurs en France dans les boissons alcoolisées.

En fait, une entreprise quelle qu'elle soit n'a pas le droit d'avoir plus qu'une certaine part de marchés par acquisition, quel que soit le secteur. La Direction de la concurrence a pour fonction d'encourager la concurrence et donc une certaine compétition sur les prix. M. Cayard a eu à revendre quelques éléments de distribution dans le domaine des boissons et spiritueux et BBS ; comme il a déjà lui-même Saint-James et Dopaz, il a été forcé de vendre.

Monsieur de Lavigne, pouvez-vous nous rassurer, ce rachat est-il lié ou pas, à une difficulté de votre entreprise ?

F. de Lavigne : Il ne s'agit pas du tout d'un rachat lié à une mauvaise organisation de l'entreprise. Monsieur Cayard après avoir racheté le pôle spiritueux du Groupe Quartier Français, a été contraint par l'autorité de la concurrence, de céder des actifs partout où il se trouvait en position dominante, ce qui est interdit par la loi française. En Martinique, détenir plus de 60 % des parts de marchés des rhums n'était pas possible. C'est la raison pour laquelle il a été contraint de vendre et c'est aussi pour nous l'opportunité de

sauter sur l'occasion pour pouvoir, avec quelques autres cadres essayer de proposer à un investisseur le rachat de BBS, en s'y associant de façon minime. Nous avons, dans un premier temps, cherché des investisseurs qui ressemblaient plutôt à des fonds d'investissement et nous avons arrêté notre choix sur Chevrillon & Associés parce que c'est un groupe qui investit dans la durée, contrairement aux fonds d'investissements qui ne restent que quatre ans.

Comment s'est passé le premier contact de Mr Chevrillon avec vos salariés et le contexte martiniquais ?

F. de Lavigne : M. Chevrillon a tenu à se déplacer très rapidement aux Antilles, à la fois pour connaître le personnel et l'entreprise dans son contexte local, ainsi que pour y rencontrer certains décideurs politiques et économiques; il a été impressionné par la qualité des équipes travaillant à BBS. Il a pu également rencontrer les institutionnels, les partenaires financiers, les distributeurs, la concurrence et tout ce qui tourne autour du contexte économique de BBS.

Notre plus grande joie, c'est que grâce à cette acquisition, BBS a pu revenir dans le contexte économique martiniquais. Dans le processus de vente, nous avons été sollicités par des groupes taiwanais, japonais ou autres. Cela fait un peu peur de voir notre fleuron local dans les rhums partir à l'étranger. Grâce au rachat de M. Cayard et au rachat par Chevrillon et Associés de BBS pour une partie du capital, nous avons pu empêcher cela, nous avons pu ramener l'entreprise ici.

Y aura-t-il des changements, en termes de politique, pour les salariés, plus de cadres ?

C. Chevrillon : Concrètement, nous recentrons ici toute la partie financière, direction marketing, export...qui était sur Paris. L'entreprise revient dans son lieu d'origine et dans sa gouvernance. BBS est devenue comme toute entreprise française, elle a son siège social dans lequel il y a toutes les fonctions. Avant BBS était écartelé dans une partie agricole agro-business ici, et tout le reste était en France.

Nous avons embauché : un directeur export, un responsable commercial export qui vient du Groupe Quartier Français Spiritueux et nous embaucherons un directeur administratif et financier pour la partie gestion. Le Directeur Général actuel Monsieur François de Lavigne reste le même !

Rien ne change... sauf que Chevrillon Associés est actionnaire principal (à travers la société "Rhumsantilles" dont je suis le président) avec 61%.

Certains cadres de BBS, font partie aussi des actionnaires. Les actionnaires historiques, la famille Bourdillon et les héritiers Bellony ont gardé 39%.

Nous restons ancrés dans la tradition locale, comme avant. Aucun plan social n'est prévu.

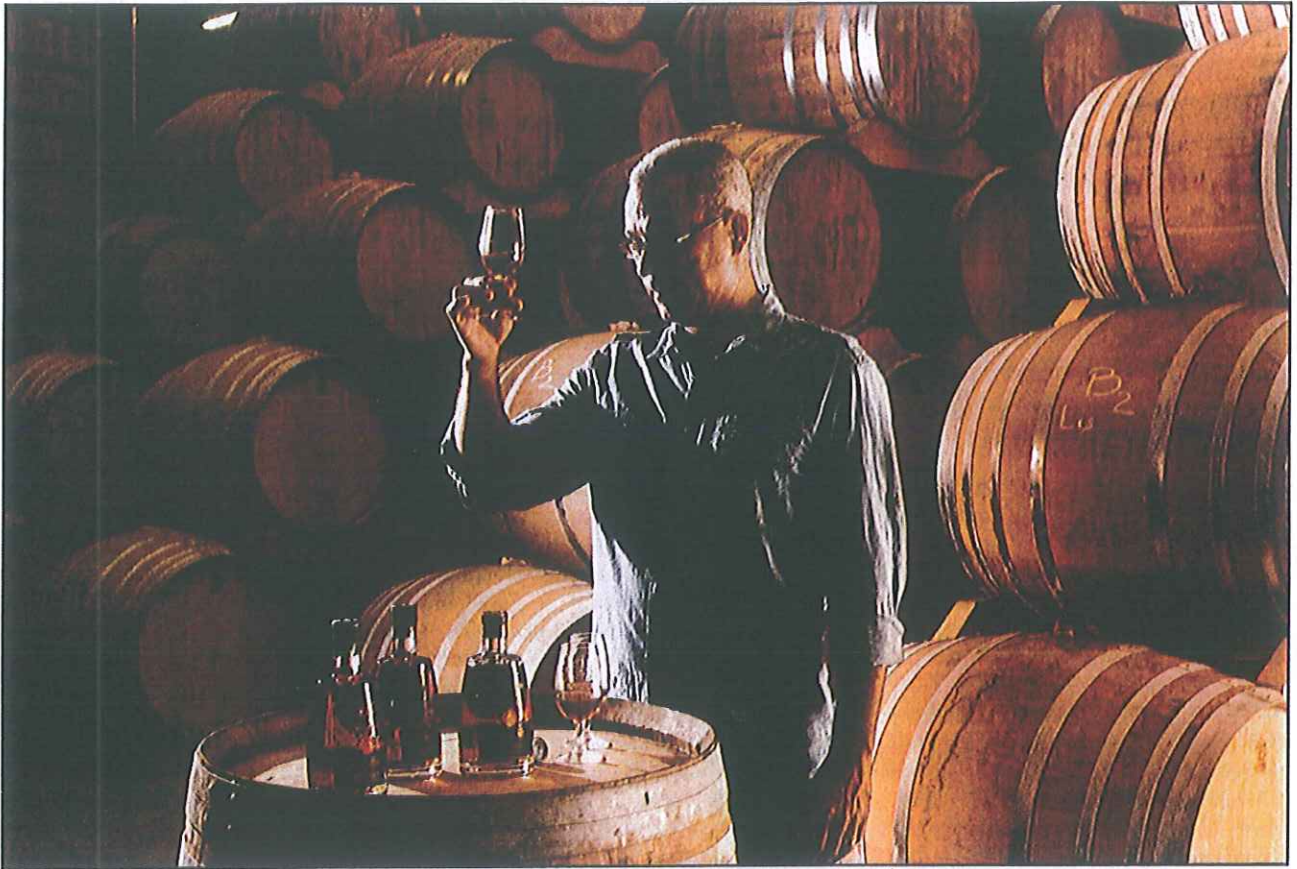
Pour revenir à ce que disait Mr De Lavigne, comment avez-vous été accueilli par les salariés de BBS ?

C. Chevrillon : Nous avons fait un « déjeuner picnic » avec tous les employés de la société ; nous étions très impressionnés par la qualité des gens, leurs questions sur la problématique de l'entreprise et leur amour pour cette boîte... C'est une boîte formidable !

Les gens posent des questions très intelligentes et ce qui m'a frappé c'est que le niveau des questions qui m'ont été



Le siège de BBS



posées était très bon.

Cela dit, dans la conjoncture actuelle les entreprises industrielles qui n'ont pas de plans sociaux dans les cartons ne sont pas très nombreuses. C'est le cas de BBS. Il y a une place ici pour tous les gens qui veulent travailler. C'est important de le dire, l'entreprise est en vente depuis trois ans, les rumeurs les plus folles ont couru disant qu'elle allait être rachetée par des étrangers, qu'elle allait être délocalisée... C'est le contraire qui s'est produit, nous l'avons relocalisée.

Mr de Lavigne, quels sont, selon vous, leurs ressentis (les salariés) de par ce changement ?

F. de Lavigne : Après avoir vu le comité d'entreprise, les cadres, l'ensemble du personnel, pour eux cela a été un grand soulagement à deux niveaux : le premier, on sait maintenant avec qui on va et où on va. Nous allons pouvoir travailler mieux. Depuis trois ans nous étions en état de demi sommeil, en arrêt sur image, c'est assez éprouvant pour tout le monde ; ça l'a été beaucoup pour le personnel, pour les cadres (je profite pour les remercier de leur patience). Ils ont tenu le coup et maintenant c'est un grand soulagement.

Le deuxième sentiment est un senti-

ment de fierté je pense, puisqu'ils voient leur entreprise revenir dans le contexte local avec des acteurs locaux, avec une présidence locale, des décisions qui se font ici et ça pour eux, c'est une grande fierté.

Nos salariés ont abordé très simplement M. Chevillon en lui posant toutes sortes de questions. C'est quelqu'un d'extrêmement ouvert, qui parle à tout le monde. C'est un homme de dialogue, un homme d'écoute.

Pour le management, il faut un patron et c'est lui.

Mr Chevillon, est-ce votre première expérience dans le monde de l'agri-business ?

C. Chevillon : Il se trouve, pour des raisons historiques, que le monde de l'agri-business m'est très familier, mon associé aussi est le premier fermier de France. C'est un monde de l'exploitation agricole, des machines et pratiques agricoles, des troupeaux, c'est quelque chose que l'on connaît très bien, le monde de la transformation industrielle lourde évidemment, c'est un monde que nous abordons et que nous connaissons. Il n'y a pas beaucoup de gens aujourd'hui qui respectent l'industrie. Nous y croyons, la grande faiblesse de la France en ce

moment est de perdre ses industries ; je souhaite que les hommes politiques y réfléchissent et nous aident nous, entrepreneurs, à réindustrialiser la France parce que sinon ça ne va pas aller.

Mr de Lavigne, pouvez-vous nous présenter vos produits et leur mode de commercialisation ?

F. de Lavigne : Nous avons trois grandes marques positionnées un peu différemment. La marque Trois Rivières est dominante, leader en France au point de vue qualité et haute gamme ; nous entendons beaucoup la développer à l'international. C'est une très belle image de la Martinique, les packagings de Trois Rivières sont extrêmement classe, ils véhiculent une très belle image du rhum martiniquais. Le marché du rhum est en croissance puisque c'est la première boisson consommée dans le monde ; malheureusement nous ne sommes pas seuls sur ce marché, la compétition est sévère, mais nous avons de très bons produits, de très bonnes équipes, un bon packaging et de formidables chais de vieillissement.

La Mauny c'est la marque phare en Martinique, mais très connu en rhum blanc en France métropolitaine. Nous avons de bons atouts.

« La distillerie produit plus de 3.000.000 de litres de rhum, ce que l'on n'a pas fait l'année dernière par manque de canne. Nous utilisons entre les ventes et les mises en vieillissement à peu près 2.700.000 à 2.800.000 litres par an aussi bien pour le marché local qu'international. »

Duquesne est un des rhums les plus vendus en Martinique en rhum blanc, c'est une belle marque qui, pour l'instant, a été retirée de la métropole.

Nos trois rhums ont trois positionnements différents. En Martinique Duquesne est un rhum d'entrée de gamme qui est excellent, que nous ne pouvons pas exporter pour des raisons de contingent français. Le contingent français est réservé à La Mauny et Trois Rivières. Nous distribuons nos rhums dans une trentaine de pays, les pays émergents, les pays asiatiques, le Japon où ça marche très bien, la Chine où nous avons commencé l'année dernière et d'autres pays encore, à venir.



La distillerie

Quelques Chiffres ?

F. de Lavigne : BBS emploie environ 150 salariés pendant la période de la campagne, de janvier à juin. Le groupe BBS est constitué de trois sociétés : la société mère BBS (Bellony Bourdillon Successeurs), une filiale à 99,99 %, DASL de Sainte-Luce, qui fait les rhums Trois Rivières et Duquesne, une troisième société SCEA agricole qui s'occupe de toute la partie agricole. La distillerie produit plus de 3.000.000 de litres de rhum, ce que l'on n'a pas fait l'année dernière par manque de canne. Nous utilisons entre les ventes et les mises en vieillissement à peu près 2.700.000 à 2.800.000 litres par an aussi bien pour le marché local qu'international.

« Votre métier c'est de créer ou de reprendre des entreprises pour les faire prospérer, quelle est votre idée phare pour le groupe BBS ? »

C. Chevillon : Il faut que BBS fonctionne bien. Nous devons d'ici un ou deux ans faire un vrai travail sur la partie agricole avec le dérochage, l'amélioration des cannes, etc. Nous avons aussi un travail sur la partie stockage puisque nous avons une amélioration des chais, développer la gamme de produits ; il faut régulièrement alimenter les marques avec de nouveaux produits. Et nous avons un travail à faire aussi pour mettre en place notre réseau grand export qui représente aujourd'hui 10% de notre chiffre d'affaires et que nous espérons développer rapidement. Nous avons

30% des parts de marché en Martinique, je ne pense pas que la Direction de la concurrence nous laisse remonter à 50%. Si développement il doit y avoir, ce sera dans d'autres îles. Le secteur du rhum et de l'agriculture du rhum est subventionné : L'Etat prend à notre entreprise environ 50% de son chiffre d'affaires en taxes et nous en rend 5%. L'Etat, en ce moment, a tendance à rogner les subventions. L'entreprise doit apprendre à bien vivre et pas seulement survivre dans un contexte économique difficile où l'Etat a besoin d'argent.

« Vous souhaitez rajouter quelque chose ? »

C. Chevillon : Au-delà de la mission de BBS, nous sommes à l'écoute des projets à la Martinique. Avec le maire de Sainte-Luce, Monsieur Crusol, nous étudions un certain nombre de projets dont notre capacité de création d'entreprises et de densification de l'outil industriel et de service sur le site de Trois Rivières qui paraissent intéressants. Je voulais également remercier les autorités publiques et particulièrement Monsieur Crusol de l'accueil très exceptionnel qui nous a été fait lorsque nous avons repris BBS. Nous avons été merveilleusement reçus par le Préfet, le président de Région, Monsieur Letchimy et son équipe qui nous a encouragés à poursuivre nos efforts. C'est bien d'avoir des élus responsables et des autorités qui font leur travail.

**Propos recueillis par
Philippe PIED. ■**

