



Laurent Morillon, Andrezé

ANDREZE

Morillon SAS, dynamique patrimoniale et management de la valeur

Le développement de Morillon SAS est basé sur la fiabilité des machines, facteur de différenciation adossé à un nom devenu une valeur. Les clients ne disent-ils pas « un morillon » pour un extracteur de silo de grande capacité (aliments pour bétail, cimenteries, recyclage des déchets...)?

Depuis 1865, chaque génération a apporté sa pierre à l'édifice. Ainsi, l'exportation a fait un bond de 2 % en 1984, date de l'entrée de son PDG Laurent Morillon à 75 % en 2007. « J'étais davantage attiré par le marketing que par la technique. Conscient que le développement passait par l'export, j'ai monté un service en interne. Un dirigeant nouveau venu dans une entreprise familiale a le privilège d'organiser la dynamique interne en fonction de ses aptitudes personnelles. Puis de s'entourer des compétences indispensables en fonction des nécessités et des perspectives ».

Laurent Morillon souhaite concentrer entre ses mains 100 % du capital pour rester le

décisionnaire principal. Les investissements classiques sont réalisés par le recours à l'emprunt et la R & D (avec une innovation réalisée de A à Z dans l'entreprise) assurée par le biais de l'autofinancement.

Quelle est la recette pour durer depuis 5 générations ? « Nous avons une vision au plus long cours que les financiers car nous réfléchissons en terme de patrimoine, et j'y inclus les ressources humaines. Les dirigeants non familiaux rendent compte à des actionnaires ou à des fonds d'investissement. Leur manière de réfléchir n'est pas identique à la nôtre. Nous raisonnons « avec nos tripes », même s'il faut savoir prendre du recul ».