

Face à la crise, ils ont osé

Morillon en 1993, Tecabois en 2012. En pleine crise économique, ces entreprises osent aller de l'avant.



Andrezé, SA Morillon, mercredi. Laurent Morillon est le descendant de Théodore Morillon, fondateur en 1876 de l'activité de charpente d'abord puis de mécanique à Andrezé. Photo CO

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 26 avril 2013

A SAVOIR



« Ciblons mieux les aides »

« Les salaires ne sont pas très élevés dans l'industrie. Mais si on ajoute les charges, ils le deviennent. Ça irait si en plus, il n'y avait pas des impôts et des taxes aussi lourds. Je suis effrayé par les montants à payer et ça me freine. La politique d'intéressement que nous avons mise en place est désormais taxée à 20 % alors qu'elle ne l'était pas. Quant à la suppression des heures

supplémentaires, elle n'a eu aucun effet sur les embauches.

Ce qui est surtout incompréhensible ce sont les aides. D'un côté, on nous ponctionne de plus en plus, d'un autre on nous propose des aides. Il y en a tellement qu'il faut embaucher des spécialistes. Nous ne sommes pas des chasseurs de primes. Ciblons mieux les aides et allégeons les charges. »

Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 26 avril 2013

Chômage, désindustrialisation, dette abyssale... La France voit décidément la vie en noir en ce moment. Au point de s'interroger : existe-t-il des raisons d'espérer ? Pour avoir un avis sur cette question, Le Courrier de L'Ouest a rencontré Laurent Morillon, un chef d'entreprise d'Andrezé, à la tête d'une société familiale fondée au 19^e siècle et spécialisée dans la conception et la fabrication d'extracteurs pour toutes sortes de produits.

D'une crise à l'autre, le parcours de cette entreprise des Mauges est à lui seul un modèle d'adaptation aux aléas économiques, en misant notamment sur l'exportation.

Comment a démarré votre aventure à l'exportation ?

En 1993, la crise économique a conduit l'entreprise au dépôt de bilan. C'est à cette époque que j'ai repris l'activité. Avec mon père, nous étions convaincus qu'il y avait quelque chose à faire dans ce domaine de l'exportation alors peu exploité par la société. Ma plus value dans l'entreprise ce n'était pas la technique -j'étais une bille en mécanique-, mais le fait que je parlais anglais. Je suis donc parti chercher de nouveaux marchés à l'export. Pendant que l'entreprise était en redressement, nous avons tout misé là-dessus.

Comment une entreprise de la taille de Morillon se fait-elle connaître à l'étranger ?

Pour être crédible à l'étranger, il faut d'abord proposer un produit qui offre une réelle plus value. Il faut aussi être patient et donc ne pas attendre un retour immédiat. Au Brésil par exemple, nous avons travaillé sur place pendant 5 ans avant de décrocher un premier marché. C'est normal. Les gens ont besoin d'apprendre à vous connaître, d'avoir confiance en vous. Il faut s'approprier. Pour le Japon, nous avons eu plus de chance. Ce sont eux qui sont venus nous voir.

Quelles aides avez-vous sollicité ?

L'Anvar nous a apporté son aide pour la mise au point des produits que nous souhaitions commercialiser à l'étranger. Nous avons aussi utilisé les dispositifs Coface qui permettent de ne pas avancer les fonds nécessaires à l'exportation pendant trois ans et de garantir les transactions. C'est la Coface qui prend le risque, on rembourse l'avance après l'échéance des trois ans.

Sans l'exportation, où en serait Morillon aujourd'hui ?

Si notre marché était aujourd'hui à 100 % en France, l'entreprise souffrirait énormément. En 2008-2009, nous avons vu beaucoup de nos sous-traitants souffrir alors que Morillon n'a été que ralenti dans sa progression. L'avantage d'être à l'export et dans plusieurs zones géographiques de la planète à la fois, c'est de pouvoir amortir les chocs des uns avec la bonne santé des autres. En plus, les pays étrangers sont plutôt de meilleurs payeurs que les Français ! Il faut voir l'exportation comme une forme de diversification à l'heure où les entreprises cherchent des solutions. Une crise bien maîtrisée peut être source de progrès. C'est à nous de suivre le monde. Pas l'inverse. La mondialisation a été une opportunité pour nous.

