

## Morillon. Une percée dans les pays émergents

• **BIENS D'ÉQUIPEMENT** Le chiffre d'affaires du Choletais Morillon, concepteur et fabricant d'extracteurs pour les produits difficiles, a progressé de 25 % en 2012. L'export représente 80 % de son activité. Des pays comme le Brésil ou l'Inde tirent la croissance.



L'export et l'innovation constituent les deux piliers de l'entreprise dirigée par Laurent Morillon. Tous les lieux ont été réaménagés en 2012 à travers le prix international des Trophées choletais de l'économie et le prix Gropas de l'innovation, remis à Bangkok.

Morillon a vécu sa « meilleure année » en 2012. La PME basée à Andrezé, dans les Mauges, a enregistré une hausse de 25 % de son chiffre d'affaires. Celui-ci a atteint 14 millions d'euros, dont près de 80 % à l'export. Morillon se développe à l'international depuis les années 80. Présente sur le marché de niche de la manutention des produits en vrac et notamment sur l'extraction des produits difficiles stockés en silos, elle conçoit et fabrique des machines pour l'agroalimentaire, l'environnement, le bâtiment et les industries chimiques.

### Japon, Brésil, Afrique du Sud...

L'Europe concentre encore 70 % de ses exportations, mais l'entreprise est aussi présente en Amérique du Nord, au Japon. Et, de plus en plus, dans les « pays émergents, comme le Brésil, l'Afrique du Sud ou l'Inde, qui tirent la croissance », constate Laurent Morillon, P-dg de l'entreprise familiale depuis 1984. Sur des territoires où les besoins de stockage des céréales, des farines... sont très importants, la PME intensifie progressivement sa présence. « Au Brésil notamment, il nous aura fallu six ans avant de réaliser notre première vente, explique Laurent Morillon. Ce grand territoire en plein développement avait de la place et de la main-d'œuvre pour stocker le soja au sol et le ramasser méca-

niquement, sans faire de sites verticaux. Aujourd'hui, on observe une évolution sociale assez forte dans ce pays. » Et des décideurs enclins à investir dans des solutions de stockage, pour des raisons de sécurité notamment.

### Redynamiser le marché français

Dans le futur, le challenge sera « de trouver des solutions pour encore mieux aborder les perspectives du marché mondial, explique Laurent Morillon. Il est difficile pour une petite structure comme la nôtre d'être partout à la fois dans de bonnes conditions. » Comptant un réseau d'une vingtaine d'agents à travers le monde, Morillon réfléchit « à l'implantation de deux ou trois bureaux pour consolider les positions ». Autre objectif pour la PME choletaise: « Redynamiser » le marché hexagonal, qui ne représente que 10 % des travaux neufs. Cela faisait notamment partie des objectifs des portes ouvertes qui ont eu lieu le mois dernier à Andrezé. Pour la première fois, Morillon avait réservé une partie de cet événement à ses clients français.

### Changer l'image des métiers de la métallurgie

Un autre temps fort était dédié aux fournisseurs, basés essentiellement dans la région, tandis que la troisième partie était ouverte au grand public. « Il est de notre rôle de chef d'entreprise d'ouvrir nos portes et de montrer nos métiers de la méca-

que et de la métallurgie sous un œil positif pour changer le regard. » Et attirer des talents. A cette occasion, Laurent Morillon a exposé des clichés du photographe choletais Alain Martineau qui s'est immergé plusieurs jours au sein de l'entreprise pour réaliser son reportage.

Lors de ces portes ouvertes, l'entreprise a aussi inauguré ses nouveaux locaux, d'une surface de 500 m<sup>2</sup>, comprenant des bureaux et une salle de conférence. Un investissement de 450.000 €.

### « Garder notre avance technologique »

Dans les années à venir, un autre des grands défis pour Morillon concernera l'innovation. « Depuis trente ans, nous avons acquis une bonne culture export. Maintenant, il faut garder notre avance technologique. Il faut se remettre en cause et améliorer les machines sans arrêt. »

L'entreprise vient notamment de rejoindre SelanC pour développer un nouvel extracteur. Né d'un partenariat entre l'UIMM 49 et Angers Technopole et pris en charge par le Fonds pour l'investissement dans l'industrie (F2I), le programme vise à détecter et accompagner les projets d'innovation dans les entreprises. « Il va nous aider à acquérir une méthodologie pour avoir des projets plus structurés. Dans les petites structures, on va souvent trop vite », constate Laurent Morillon.

S.B.

### MORILLON

(Andrezé)

P-dg: Laurent Morillon

49 personnes

CA: 14 millions d'euros

02 41 56 50 14

www.morillonsas.com