

# ENTREPRISES **ALAUNE**

DES HOMMES / DES SAVOIR-FAIRE / DES PRODUITS INNOVANTS

/ DES MÉTIERS / DES PROJETS



## RABOURDIN REPART A L'ASSAUT

Lauréat 2017 du concours « Reprendre & réussir en Seine-et-Marne » catégorie PME.



L'usine Rabourdin SAS de Bussy Saint-Georges

- > **Entreprise :**  
Rabourdin SAS
- > **Date de reprise :**  
Octobre 2014
- > **Implantation géographique :**  
Bussy Saint-Georges
- > **Secteur d'activité :**  
Industrie de l'outillage
- > **Nom du dirigeant :**  
Guillaume RABOURDIN

**Guillaume Rabourdin n'avait pas prévu de reprendre l'entreprise familiale, un des fleurons de l'outillage français, jusqu'à ce qu'elle dépose le bilan. Un fort tempérament d'entrepreneur ainsi qu'un attachement particulier au travail réalisé par son grand-père Guy Rabourdin lui ont donné l'envie de relever ce challenge difficile, son épouse Juliette à ses côtés. Aujourd'hui, l'entreprise industrielle Rabourdin est bel et bien repartie !**

« Du temps de mon grand-père, j'ai été formé pour reprendre l'entreprise familiale. J'ai commencé ma carrière 2 ans durant chez Rabourdin Industrie avant de passer directeur industriel dans les graisses animales durant 8 années. Puis j'ai profité d'un changement d'orientation pour partir et monter un groupe dans la mécanique sur le Grand Ouest en reprenant des actifs en difficulté. Pendant 10 ans, j'ai eu jusqu'à 400 salariés : mécanique, tôlerie, chaudronnerie, traitement de surface... Nous avons pu survivre à la crise de 2008, non sans difficulté, grâce à un plan de restructuration optimisée. Et en 2014, j'ai appris que l'entreprise familiale Rabourdin Industrie venait de déposer le bilan après une dizaine d'années de profonde récession. Ayant une forte expérience dans le domaine de la reprise de sociétés en difficulté, je n'ai pas hésité longtemps ! Avec mon épouse, nous avons monté un dossier de reprise que nous avons soumis au Tribunal de commerce de Meaux et nous l'avons remporté. Nous avons alors décidé d'investir tout ce que nous avons à titre personnel pour pouvoir racheter et redresser Rabourdin Industrie devenue Rabourdin SAS le 15 octobre 2014, et ainsi sauver plus d'une centaine d'emplois !

Au-delà d'importantes failles et faiblesses liées à sa gestion, l'entreprise Rabourdin Industrie avait été très fortement touchée par la crise et le développement de la Chine. Durant cette période, la France est passée de 2 000 à 300 moulistes – notre principale clientèle. Deux usines ont d'ailleurs fermé. L'humain fut par ailleurs particulièrement chahuté à cette époque et notamment au cours des différents PSE. Malgré cet état général fortement dégradé, nous avons tout de même décidé de reprendre les cendres de l'entreprise, ses salariés (118 sur 135), les machines et le stock restant. Rabourdin est une marque connue dans le monde entier et je ne voulais en aucun cas perdre les 17 000 références proposées historiquement par l'entreprise ; ce catalogue a été créé par mon grand-père dans les années 60 et figure encore en bonne place dans tous les bureaux d'études.

En deux ans, nous avons retrouvé la confiance de la plupart de nos clients mais nos concurrents étant fortement montés en puissance ces 10 dernières années, nous œuvrons désormais pour accroître notre volume d'affaires chez chacun d'entre eux. L'heure est aussi à la conquête de nouveaux marchés, nous avons ainsi contractualisé des partenariats avec des prospects stratégiques et de renommée. Cela nous laisse une bonne marge de manœuvre pour augmenter notre chiffre d'affaires dans les prochains mois et les prochaines années.

### Un nom et un catalogue connus partout et par tous

Pour pouvoir repartir, nous avons dû créer une nouvelle structure juridique : Rabourdin SAS. Puis nous avons mis presque deux ans à revenir à un stock suffisant pour nous permettre de livrer nos clients en 24 h. Cela n'était pas gagné d'avance ! Nous avons dès le démarrage demandé à nos équipes de se mobiliser et de nous faire confiance ; une communication appuyée entre la direction et nos salariés ainsi que beaucoup de transparence ont rapidement permis le retour d'une action collective vers le redressement de l'entreprise.



Guillaume Rabourdin devant un robot de son usine.

Nous cherchons de façon permanente à être de plus en plus compétitif et surtout à reconquérir nos parts de marché. Notre priorité était bien entendu de garantir à nos clients la qualité GR et d'organiser notre production en fonction de cet impératif. Nous n'y renoncerons jamais et ce point marque la différence avec les offres concurrentes. Il était aussi impératif de proposer un service client réactif et de qualité. Nous avons ainsi mis en place un BackOffice performant et à l'écoute de nos clients, ceci appuyé depuis fin 2016, par une forte initiative de communication vers eux. Nous leurs proposons désormais un nouveau catalogue, un nouveau

site web, une newsletter tous les deux mois... bref de nouveaux supports dans l'ère du temps.

### Quel avenir pour Rabourdin SAS ?

Notre objectif de 2015 était de stopper l'hémorragie, de stabiliser le chiffre d'affaires et de remettre l'entreprise en ordre de marche. Nous avons consacré 2016 à la refonte de nombreux services, la reconstitution de nos stocks ainsi qu'aux investissements. 2017 est pour nous l'année où nous renouons avec la croissance du CA.

Nous travaillons également sur un projet « usine du futur » ; notre optique est bien entendu de produire différemment en intégrant de la robotisation et du numérique. Cela nous permettra d'optimiser notre outil industriel, de maîtriser notre masse salariale et de conserver nos collaborateurs tout en les repositionnant au fil du temps sur des postes à plus forte valeur ajoutée. Ceci nous offrira aussi l'opportunité de devenir un employeur attractif pour les jeunes.

Depuis près d'un an, nous avons donc entamé une course à l'équipement. Nous avons installé en 2016 une première cellule robotisée dédiée principalement à la visserie aéronautique et avons parallèlement entamé la refonte complète de notre système d'information. En matière de communication et de marketing, nous continuons sur la même lancée que 2016 avec notre participation à différents salons en France en 2017 (FIP Lyon et Bourget) et à l'international en 2018 et le lancement d'un e-shop l'an prochain.

Nous souhaitons par ailleurs repartir à la conquête de l'international. Cela représente près de 20 % de notre chiffre d'affaires et nos perspectives de croissance sont majeures. Petit à petit, les moules chinois sont mis à l'écart pour d'évidentes raisons de qualité et de contrefaçons. Nous voulons reprendre notre place, tout d'abord en concentrant nos efforts sur l'Europe du sud. Nous ciblons principalement le Portugal, 1<sup>er</sup> pays où nous allons servir en direct nos clients sans passer par un distributeur. Notre objectif est d'apporter sur ces zones géographiques un service plus performant et en adéquation avec la stratégie portée par Rabourdin SAS. Ce sont aussi pour nous des opportunités d'aller à la rencontre de nouveaux procédés de fabrication et pourquoi pas d'apporter un complément à notre site de production français. Nous pourrions ainsi retrouver la place qui était la nôtre du temps de mon grand-père Guy. »

infos pratiques

**RABOURDIN SAS**  
4 avenue Gutenberg  
77600 Bussy Saint-Georges

Tél. : 01 64 76 41 01

Site web :  
www.rabourdin.fr

LinkedIn :  
Rabourdin SAS

### Le Réseau Transmettre & Reprendre une entreprise en Seine-et-Marne

Le concours Reprendre & Réussir en Seine-et-Marne a été organisé par le Réseau Transmettre & Reprendre une Entreprise en Seine-et-Marne. Créé en 2005 à l'initiative de la CCI Seine-et-Marne, il réunit les principaux acteurs départementaux de la transmission-reprise d'entreprises.

Le réseau propose notamment un bulletin d'opportunités et des forums dédiés à la transmission/reprise, des consultations d'experts (avocats, experts-comptables, notaires), un club de repreneurs et un concours annuel « Reprendre & Réussir » valorisant des reprises d'entreprises réussies.