

RibéGroupe gagne Rouen

39
100

Les camions maison n'auront plus à parcourir les 160 kilomètres aller et retour entre Beauvais et Rouen, pour effectuer leurs tournées. Grâce au rachat du pôle RHD du distributeur rouennais Rodaprim (qui conserve l'activité carreau), RibéGroupe simplifie considérablement ses schémas logistiques et accélère ses temps de réaction. Il redessine aussi son territoire. Sa frontière sud passe désormais par les villes de Reims, Ribécourt, où est installé le siège, Beauvais et Rouen, tandis que sa limite ouest est constituée par la rive droite de la Seine.

Profiter des actifs

Recourir à la croissance externe pour se développer, tout en rationalisant les flux, faisait de longue date partie des plans de Jérôme Lavaire. Le président de RibéGroupe avait d'ailleurs dévoilé à Zepros, dans le hors-série de l'été 2013, « plusieurs dossiers [de croissance externe, NDLR] sont dans les cartons. Des opérations pourraient se faire en 2014 ». C'est donc chose faite.

Commercialement, cette acquisition apporte 5 M€ de chiffre d'affaires supplémentaires à son groupe et lui ouvre des perspec-



Le président de RibéGroupe, Jérôme Lavaire.

tives de développement. Comment ? La récente filiale va immédiatement profiter des actifs de sa nouvelle maison mère : gammes produits plus larges, marques existantes et grands comptes déjà acquis. « Sur Rouen, je vais apporter les grands comptes que nous avons déjà dans les autres régions », prévoit Jérôme Lavaire.

Côté produits, les fruits et légumes de 4^e et 5^e gammes, qui font partie du fond de rayon de RibéGroupe, vont vraiment faire leur entrée dans l'entrepôt de Rouen (2500 m²), qui proposait surtout de la 1^{re} gamme du temps de Rodaprim. Au final, des volumes d'achat en hausse ; dans son nouveau périmètre, le groupe s'attend à une hausse de 8 à 12% la première année. ●