

L'envie d'aller de l'avant



Installé depuis 2020 à Bouguenais, à côté de Nantes, le Groupe Bonnefon rassemble notamment dans ce bâtiment de 2 300 m², les fonctions du siège, ainsi que les activités de distribution de Bonnefon Soudage et Bonnefon Industries. L'entreprise est certifiée ISO 9001 depuis 2009.

Depuis bientôt 70 ans, le Groupe Bonnefon se développe autour d'une raison d'être : le soudage. Cette entreprise familiale nantaise, qui ne cesse d'innover et d'investir pour asseoir sa pérennité, poursuit son développement avec un accent fort sur l'expertise technique tout en préparant sa transmission. La troisième génération est en marche.

« **T**ous nos investissements sont d'abord menés pour la pérennité de l'entreprise. Et la pérennité d'une entreprise passe d'abord par son développement » prévient Daniel Bonnefon, Président et directeur général du Groupe Bonnefon, spécialisé dans la distribution et la fabrication d'équipements dans le secteur du soudage.

A la tête de l'entreprise familiale qui a réalisé en 2023 un chiffre d'affaires de 19,4 millions d'euros, le dirigeant sait de quoi il parle. Depuis sa création en 1955, la PME nantaise, qui s'appuie aujourd'hui sur 93 personnes, n'a cessé de se développer, tant en croissance organique qu'ex-

terne, avec une forte accélération depuis 2018. Et si Daniel Bonnefon convient que la raison est importante dans la façon de conduire ce développement, la passion et l'envie sont, pour lui, un moteur essentiel, avec sans doute une bonne dose d'audace et cette conviction qu'il faut aller de l'avant. « On attend d'un chef d'entreprise sa capacité à se projeter à quatre ou cinq ans. On ne peut pas faire ralentir une entreprise en réduisant les investissements, même si cela s'effectue au détriment d'une certaine rentabilité. J'ai toujours envie d'avancer et je n'aime pas trop avoir à renoncer... »

La structure familiale du Groupe et sa volonté d'indépendance contri-

buent sans doute à la cohérence des décisions de développement. « Une entreprise familiale doit nécessairement aller chercher des financements pour se développer, d'où des trajectoires longues. C'est parfois frustrant, car on identifie bien tout ce qu'on pourrait faire... Mais il faut trouver où placer le curseur avec les banques pour éviter toute dépendance. »

Le soudage, une raison d'être

Depuis bientôt 70 ans, le soudage est la raison d'être du Groupe nantais qui, au fil des ans et des acquisitions, s'est construit à la fois comme



Le Groupe Bonnefon, c'est aussi une aventure familiale. La troisième génération se profile, avec l'arrivée dans l'entreprise de Louis, en avril 2024, aux côtés de son père Daniel.

un distributeur spécialisé en soudage, un représentant exclusif de marques et un fabricant, avec donc une envergure régionale, nationale et également internationale. « A chaque fois que nous avons l'opportunité

de faire de la croissance externe, elle est liée au soudage » confirme Daniel Bonnefon. « L'objectif est de compléter notre offre à destination de nos clients et de nous renforcer en mutualisant certaines fonctions et services. » La hol-

ding Bonnefon Logistique SAS est aujourd'hui constituée de trois filiales. Bonnefon SAS rassemble Bonnefon Soudure, le distributeur spécialisé dans la fourniture de solutions de soudage et de coupage qui opère sur un plan régional, et Bonnefon Industries, qui propose des services et solutions techniques pour le soudage, en première monte et retrofit pour la France et l'export. Torches Solutions se concentre sur la fabrication et la réparation de torches de soudage et de coupage standard ou spécifiques, tandis qu'Engmar réalise des études et construit des systèmes d'aspiration de fumées de soudage, ces deux filiales intervenant également sur le plan national et à l'export. Globalement, 10% du chiffre d'affaires est réalisé entre les sociétés qui composent le Groupe.

Depuis 2022, le Groupe a également créé CLS Technologies SAS (cf. encadré), une structure commune en association avec le groupe Europe Technologies (comprenant Servisoud).

70 ans d'expertise soudage

Reconnu aujourd'hui comme un acteur référent dans l'univers du soudage et du coupage sous toutes ses formes, le Groupe est né en sep-

Création de CLS Technologies

En mai 2022, le Groupe Bonnefon s'est associé avec le groupe Europe Technologies, qui détient notamment Servisoud, le distributeur de matériel de soudage et fabricant de chariots pour la mécanisation du soudage implanté à Saint-Nazaire (44), pour créer la société CLS Technologies. Cette dernière a été mise en place pour la reprise des activités de CLS, spécialisée dans le négoce et les services associés en soudage, la location de machines de soudage et la fabrication de torches. Réalisant un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros, CLS Technologies s'appuie sur 35 personnes réparties sur quatre points de vente situés à Saint Priest (69), Martigues (13), Brix (50) et Montoir (44). « Nous cherchions depuis longtemps un projet permettant une alliance industrielle. CLS a été l'opportunité pour nous de porter avec le groupe Europe Technologies et son P-dg Patrick Cheffe ce projet qui comporte de très nombreuses et très fortes synergies. CLS Technologies vient ainsi compléter l'offre du Groupe Bonnefon et renforcer sa place sur le marché » se félicite Daniel Bonnefon, directeur général de CLS Technologies tandis que Xavier Suzanne, le directeur des opérations de Servisoud en est le directeur commercial et Patrick Cheffe, le P-dg. Parmi les nombreuses synergies, CLS Technologies apporte notamment son savoir-faire et son offre en location, avec près de 3 000 machines dans son parc, et son expérience des grands comptes dans le domaine du nucléaire, de la pétrochimie et de la navale.

« Servisoud, Bonnefon Soudure et CLS Technologies sont dans le même métier. On reste toujours des concurrents et on conserve nos identités et nos différences, mais on met en commun nos connaissances, nos compétences et nos expériences pour apporter les meilleures solutions à nos clients. Chacun peut exprimer son style et le choix revient au client final. On peut être plusieurs sur le podium, l'enjeu c'est de durer. Et on doit selon moi savoir travailler ensemble entre indépendants pour durer. »



Le showroom s'étend sur 240 m², avec une volonté de mise en avant de l'offre. En mezzanine, l'entreprise dispose d'un espace, notamment utilisé pour ses journées techniques thématiques qu'elle organise quatre fois par an.



Le showroom a gagné en visibilité et en accessibilité, et représente avantagement le plan de vente.

tembre 1955 sur les bords de la Sèvre nantaise, avenue de La Piaudière, à Nantes. Jacques Bonnefon, père de Daniel, crée alors avec sa femme Denise les Ets J. Bonnefon, spécialisés dans les solutions de soudage et coupage destinées aux acteurs industriels.

En 1974, Gérard, le frère aîné de Daniel, rejoint son père dans l'entreprise qui comprend alors huit personnes. « Le soudage était en pleine évolution. En complément de la flamme on commençait à parler de soudage à l'arc sous protection gazeuse, de MIG, de MAG et de TIG. C'est Gérard qui a permis l'arrivée dans l'entreprise de cette

technologie devenue maîtresse sur le marché ».

De gros acteurs se partageaient alors le marché du soudage, avec une difficulté pour le distributeur d'obtenir des cartes fortes, d'où un intérêt pour les salons à l'étranger. « Très tôt dès l'âge de douze ans, j'ai pu participer avec mon père au salon international spécialisé dans l'industrie du soudage, Schweissen & Schneiden à Essen, en Allemagne et j'ai tout de suite réalisé que cet univers est incroyable. Imaginez que tous les objets qui nous entourent aujourd'hui ont presque tous nécessité une opération de soudage à un moment ou un autre du processus de

fabrication » poursuit Daniel Bonnefon. Pas de doute, soudage semble bien rimer avec passion.

Une aventure familiale

Si Daniel a baigné toute sa vie dans le climat entrepreneurial, l'idée d'intégrer l'entreprise familiale ne s'est pas imposée d'emblée. Pour cet ingénieur de formation qui envisageait plutôt une expérience professionnelle à l'étranger avec sa femme, la question se pose de façon plus évidente, en 1990, lorsque son père tombe malade. « Je me suis dit que si je ne rejoignais pas l'entreprise maintenant, je ne connaîtrais jamais cette histoire. On a compris aussi avec mon frère qu'on avait plus de chance à deux. »

En 1993, à la suite du décès de leur père à l'âge de 65 ans, Gérard et Daniel reprennent tous les deux à 50/50 l'activité. Les deux frères ont des tempéraments différents mais complémentaires, ils vont contribuer à jeter des passerelles vers l'extérieur pour ouvrir davantage l'entreprise sur son environnement global. « L'entreprise était constituée de techniciens qui font du commerce, avec une vision peu tournée vers l'échange. »

En cette année 1993, les deux dirigeants nouent un accord de distribution exclusive sur la France avec l'Allemand Dinse, reconnu pour son savoir-faire dans la fabrication de torches de soudage et de systèmes de dévidage dans le domaine du soudage robotique et manuel. « Avant



Le stock des pièces détachées.



Un espace Engmar a été créé, avec notamment une potence hydraulique fabriquée chez le constructeur à Lyon.



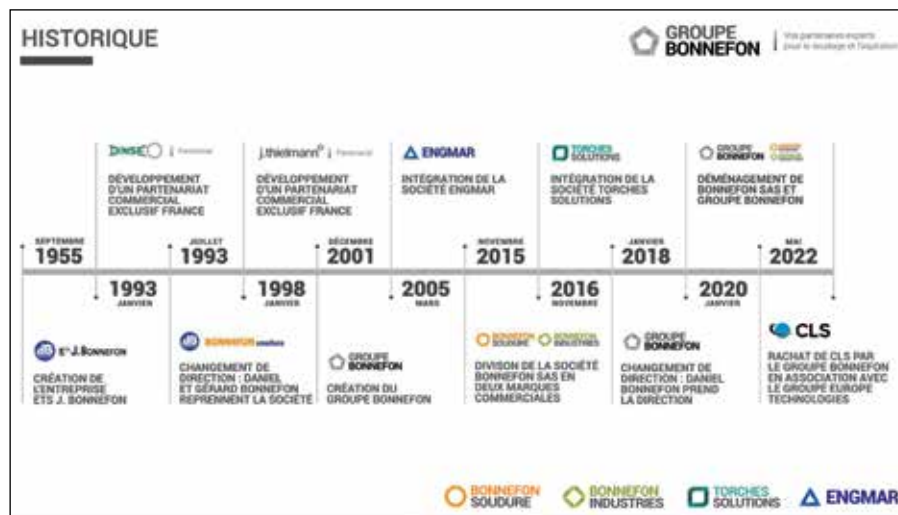
Partenaire de longue date pour lequel Bonnefon est distributeur exclusif sur l'ensemble du territoire français, Dinse dispose d'un espace dédié au sein du showroom.

notre métier était régional et on rayonnait 100 km autour de Nantes environ. Là, nous avons besoin de nous déplacer dans toute la France, d'aller voir aussi bien des clients distributeurs, utilisateurs finaux, grands comptes notamment l'automobile et même certains de nos concurrents. Cela nous a fait grandir. » Un partage des fonctions se dessine au fil du temps : Gérard s'occupe de l'activité régionale, Bonnefon Soudure activité historique du Groupe, Daniel est en charge du développement de la marque Dinse en France, Bonnefon Industries.

Rachat d'Engmar

En 2001, la perspective de bâtir un groupe se profile. La holding Bonnefon Logistique est créée. « Nous avons créé le Groupe avec la volonté de se mettre en veille stratégique pour faire de la croissance externe. Nous étions un négoce, mais nous avons envie d'intégrer un fabricant, pour maîtriser ce côté industrie et négoce, et être aussi moins dépendants de la stratégie des marques que nous représentions. Nous voulions prendre le destin de l'entreprise en main. »

L'opportunité se présente en mars 2005 : Engmar, le fabricant lyonnais, fondé en 1993 et spécialisé dans les solutions de captage et de traitement des fumées de soudage, rejoint le Groupe Bonnefon. « Le savoir-faire d'Engmar est né de sa double expertise dans les domaines du soudage et du traitement de l'air. Le fondateur a créé le



principe de la torche aspirante avec la captation des fumées à la source. Cette prise en compte de la protection du soudeur, de son environnement, avec des solutions moins énergivores, était novatrice. Mais à l'époque, elle rencontrait peu d'échos dans le monde professionnel. Nous avons toujours été convaincus que cette société porterait demain le Groupe. On a tenu bon et Engmar contribue aujourd'hui largement à la performance de l'entreprise. » Engmar représente désormais près de 45% du CA global du Groupe hors CLS Technologies. 15% du CA est réalisé à l'export, l'objectif étant d'atteindre rapidement les 25%.

Pour Daniel Bonnefon, Engmar a aussi apporté aux distributeurs spécialisés soudage de nouveaux horizons avec son approche et son expertise globales. « D'un marché de niches,

nous allons vers un marché très ouvert où la demande est énorme. »

Depuis 2009, les fumées de soudage sont effectivement reconnues comme cancérigènes, la réglementation est passée par là et les Carsat jouent leur rôle en matière de sensibilisation. « Je suis fier de dire aujourd'hui que notre Groupe propose, grâce à ses filiales, une solution de soudage pour améliorer la productivité de nos clients tout en protégeant l'homme au travail. Ce qui fait notre force, ce sont des solutions clés en main pour les primo-accédants notamment et dans tous les cas avec un accompagnement et un suivi personnalisés. » Avec Engmar, le Groupe Bonnefon se tourne vers l'export, en Europe mais aussi à l'international en s'appuyant comme en France sur un réseau de distributeurs spécialisés soudage et des



20% de l'offre de Bonnefon Soudure est composé de produits complémentaires à l'activité soudure.



clients grands comptes. « Nous sommes à l'export car le marché français est en avance sur ces technologies. Nos premières démarches datent de 2011 avec le salon international Schweissen & Schneiden à Essen. C'est un long chemin, mais on découvre, on apprend et on progresse. Et demain, quand le marché français sera mature, nous serons déjà présents dans ces pays où ces questions émergent. »

Comme les produits Dinse, pris en charge par les filiales Bonnefon Industries et Torches Solutions, les solutions Engmar sont commercialisées en France via un réseau de distributeurs spécialisés soudage comme Bonnefon Soudure. « Le fait que le Groupe soit aussi connu par son distributeur historique spécialisé soudage Bonnefon Soudure a pu être un frein auprès de certains distributeurs qui pouvaient imaginer une concurrence

possible. Mais la marque Engmar, par son expertise, son sens du service et son respect des règles de distribution a su gagner la confiance de ses distributeurs et être connue et reconnue en France. Julien Cheere, l'actuel directeur d'Engmar depuis janvier 2013 a largement contribué au succès de l'entreprise et à sa trajectoire qu'il continue de tracer. »

Torches Solutions : cap sur l'est

En 2016, le Groupe Bonnefon reprend la totalité des activités de la société Torche Service qui devient Torches Solutions. Disposant d'une expertise historique des torches de soudage et coupage, de ses consommables et des accessoires soudage, cette société implantée à Stiring-Wendel, en Moselle, bénéficie d'une expérience de plus de trente ans

dans la fabrication et la réparation de torches de soudage et coupage tous procédés, toutes marques. Son savoir-faire lui permet de proposer des solutions standard et sur mesure fabriquées et assemblées sur le site de Stiring Wendel dirigé depuis de très nombreuses années par Sandrine Oswald. « En complément de ses activités historiques nous avons choisi de faire exister cette marque en France et à l'export avec un plan de vente construit pour travailler depuis 2017 avec les distributeurs spécialisés soudage. » Son offre est complémentaire à celle de Dinse, davantage centrée sur la robotique et les torches à haut rendement.

Une ouverture sur l'extérieur

En 2018, nouvelle étape : à la suite du départ à la retraite de son frère, Daniel Bonnefon rachète l'ensemble des parts du Groupe. « Le départ de mon frère m'a conduit à revoir le mode de gouvernance. Les décisions étaient essentiellement prises à deux, désormais elles sont partagées avec les équipes nous permettant ainsi de travailler en mode projet en transverse Groupe mais aussi au sein de chacune des filiales. Ce nouveau mode de fonctionnement est et a été un accélérateur de développement. »

Aimant partager avec ses pairs, avec ceux qui ont déjà l'expérience, le chef d'entreprise n'hésite pas à s'appuyer sur des réseaux et des partenaires. En 2019, il suit un cycle de



Les consommables du soudage, avec notamment l'offre de Torches Solutions.



Le SAV dédié aux machines s'appuie sur quatre techniciens et un apprenti et dispose de cinq établis. Le service technique gère aussi la location de machines élément important de l'offre.

formation de 24 mois au sein de l'Accélérateur de la BPI, qui propose aux entrepreneurs des programmes d'accompagnement pour structurer leur entreprise et booster le développement de leur activité. « J'ai compris qu'il y avait des clés de la réussite. La compétence, la motivation et l'énergie ne suffisent pas toujours. » L'entreprise est également très présente auprès de partenaires institutionnels, qu'ils soient professionnels en Europe comme le DVS et l'EWA ou en France comme la FFQ, Evolis soudage et l'Institut de soudure, ou en local, avec la CCI Pays de Loire. Afin de favoriser le développement de l'exportation elle fait partie également de TFE (Team France Export), organisation composée de BPI France, Business France et la CCI, et de l'IOC (International Ouest Club). BPI France est également très présente dans le dispositif du Groupe et de ses filiales. « On est microscopique dans le monde du soudage, mais cela nous permet de nous élever, d'apprendre, de rencontrer tous les acteurs du soudage et également d'exister. Cela permet aussi de faire de la veille au niveau européen. On essaie d'être actifs dans ces réseaux, car ce sont des lieux de partages entre dirigeants, de passages d'informations et de mises en relation. »

Dans le même ordre d'idées, Bonnefon Soudage est membre depuis 2016 du groupement Dompro, avec la présence de Daniel Bonnefon au sein du comité des adhérents, organe intermédiaire entre la direction du



L'atelier de réparation des torches s'appuie sur trois techniciens et est équipé de quatre tables de 8 ou 12 mètres, avec des rallonges. Chaque torche est testée avant et après réparation.

groupement et ses adhérents. « On est des spécialistes du soudage et on veut le rester. Pour autant, nous proposons des produits connexes au soudage, qui représentent 20% du chiffre d'affaires de Bonnefon Soudage. L'idée est d'avoir une offre complémentaire sans avoir à augmenter notre stock disposant grâce à Dompro d'une plate-forme logistique très performante, d'un plan de vente associé élargi mais également d'une offre digitale très pointue et évolutive. Dompro est un réseau d'indépendants fait de spécialistes et de généralistes où chacun au travers de sa spécialité contribue à nourrir et renforcer l'offre globale et l'expertise du groupement. Cela nous permet aussi d'avoir une meil-

leure vision du marché à travers les autres adhérents et le lien entre le groupe Formusson et Equip pour mieux anticiper ce que sera la FI de demain. »

Déménagement à Bouguenais

Cette volonté d'engager l'entreprise vers de nouvelles perspectives se traduit par la construction de nouveaux locaux de 2 300 m², sur un terrain de 5 000 m². En janvier 2020, l'entreprise déménage dans la nouvelle zone économique du Moulin-Cassé, en bordure du périphérique, à Bouguenais, à une dizaine de kilomètres de Nantes. Elle y gagne de



Le TechLab, un espace essais et innovations, a été créé pour permettre aux clients de tester les solutions répondant au mieux à leurs besoins et cahiers des charges. Des formations techniques internes et externes, ainsi que des démonstrations sont également organisées sur cet espace qui va notamment profiter de l'agrandissement du bâtiment, planifié sur 2025.

Dans l'espace TechLab, équipé d'un cobot Böhler et d'une cellule sécurisée de soudage manuel laser LC Lasers, les clients confient des pièces pour la réalisation d'essais de faisabilité.



nouveaux espaces modernes et fonctionnels, rassemblant, avec des entrées distinctes, la holding Bonnefon Logistique avec ses fonctions support et les sièges sociaux des filiales, et Bonnefon SAS, avec Bonnefon Industries et Bonnefon Soudure. « Cela a changé notre image et nous a tout de suite permis d'encore mieux nous projeter. »

Fidèles à l'état d'esprit qui anime le dirigeant, les espaces ont été conçus pour être également agréables à vivre en interne, avec par exemple plusieurs lieux de vie associant café et la possibilité de travailler en co-working. « L'intérêt, c'est que lorsque les collaborateurs se retrouvent, ils sont tout de suite en mode projet » précise le dirigeant, également attaché à partager avec ses équipes.

Aujourd'hui, 93 personnes travaillent au sein du Groupe, dont 45 à Bouguenais. Le reste est présent chez Torches Solutions et chez Engmar. « Nous avons cinq marques à animer, qui ont leur propre identité et donc leurs propres besoins. Nos filiales et leurs marques associées ont chacune leur domaine d'expertise. C'est une chance pour nous de pouvoir réunir plusieurs activités sous un seul et même Groupe, parce que le soudage est présent dans de nombreux secteurs industriels. » En 2015, l'identité de chacune de ces marques a été repensée, avec la créa-

tion d'une charte graphique associant une couleur et un symbole géométrique. Au service des différentes filiales, une agence de marketing / communication intégrée, appelée Nova, a été mise en place en 2023, dans le but d'améliorer les processus internes et d'assurer un fonctionnement en mode projet pour plus d'efficacité mutuelle.

Un showroom pour mettre l'offre en avant

L'arrivée à Bouguenais a évidemment apporté une meilleure visibilité à Bonnefon Soudure, fort en 2023 avec Bonnefon Industries d'un chiffre d'affaires de 9 M€ et qui bénéficie d'un showroom de 240 m², d'une capacité de stockage importante (surface de 900 m²), d'un atelier de SAV dont la surface a été doublée par rapport au précédent emplacement, et d'un nouvel espace, le TechLab, dédié essais / démonstrations / formations destiné à exprimer toute l'expertise technique du distributeur. « Notre nouveau bâtiment permet en une visite de réellement exprimer le métier de conseil, de service et de vente de Bonnefon Soudure et Bonnefon Industries : montrer (showroom), démontrer (TechLab), réparer (Service technique et SAV), expédier (exploitation/plate-forme logistique) » résume Daniel Bonnefon.

Le rôle du showroom est incontestablement de montrer et de valoriser l'offre. Il est composé de plusieurs espaces : le soudage (postes à souder, torches MIG/MAG, TIG), avec une mise en avant des marques Lincoln et Kemppi, mais aussi de Torches Solutions et Dinse, l'aspiration des fumées de soudage (torches aspirantes, tables aspirantes, groupes aspirants, potence, équilibreurs...) où l'on retrouve tout le savoir-faire d'Engmar, les EPI (vêtements de protection soudeurs, chaussures de sécurité, cagoules, lunettes de protection...) et la fourniture industrielle (outillage et accessoires, consommables techniques, électroportatifs...).

Depuis leur plateau qui jouxte le showroom, les six technico-commerciaux externes, dont une responsable EPI, ont un contact permanent avec cette offre qu'ils portent en Loire-Atlantique, en Ile-et-Villaine, en Vendée et dans le Maine-et-Loire, avec quelques incursions également dans les départements limitrophes de la Charente, des Deux-Sèvres et de la Mayenne. Le distributeur réalise également un peu de ventes au comptoir. « Nous effectuons peu de vente au comptoir à ce jour car nos clients sont habitués à ce qu'on aille chez eux et nous sommes organisés pour cela. Mais notre situation géographique en bord de périphérie et facile d'accès

contribue à augmenter régulièrement le trafic magasin. »

Le TechLab pour valoriser la technicité

La zone de démonstration TechLab est un espace de 100 m² équipé de solutions techniques où l'entreprise met en avant tout son savoir-faire d'expert en soudage et donne les moyens à ses clients de tester le matériel, de faire des essais, d'assister à des démonstrations et de suivre des formations. « Nous voulons continuer à exister là où les autres ont plus de mal à aller, c'est-à-dire être un apporteur de solutions techniques pour les clients. Pour entretenir notre dynamique, nous devons toujours vendre plus de solutions techniques. »

Autre expression de son savoir-faire technique, Bonnefon Soudure et Bonnefon Industries s'appuient sur un service technique composé de neuf personnes, dont son responsable et sa coordinatrice technique qui assurent également l'animation du TechLab et peuvent venir en soutien des forces de vente pour définir une solution complexe. Deux ateliers de SAV dépendent également de cette unité technique, l'un dédié aux machines (quatre techniciens), l'autre aux torches (trois techniciens). Ce service a aussi en charge la gestion de la location de machines.

L'espace de stockage comporte trois zones : picking, produits semi-lourds et produits lourds. Considéré également comme l'un des points forts du distributeur, le stock représente en moyenne six à huit semaines de chiffre d'affaires pour assurer la disponibilité produits.

La troisième génération en marche

Le Groupe, qui vise de dépasser les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires (hors CLS Technologies) fin 2024, ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Des travaux d'extension de 550 m² démarreront en avril 2025 pour le site de Bouguenais, profitant notamment au TechLab et au stockage, et dans le même temps un nouveau bâtiment est également en projet pour Engmar permettant de tripler ses surfaces.

Mais ce n'est pas tout. D'autres projets sont en marche, toujours destinés à assurer la pérennité de l'entreprise et son développement. Ainsi, Louis Bonnefon, le fils de Daniel, a rejoint l'entreprise au printemps 2024. À la suite d'un stage export effectué en 2019 sur le site Bonnefon pour Engmar, Louis Bonnefon, diplômé d'une école de commerce, a effectivement manifesté son envie de rejoindre le Groupe. « Ce stage a été un déclic dans mon parcours tourné vers le commerce. J'ai toujours été bercé par des valeurs familiales fortes, ainsi que celles de l'industrie et du soudage. J'avais aussi envie de participer à l'aventure familiale » explique-t-il.

Pour son père Daniel, qui n'a jamais construit sa stratégie d'entreprise en fonction de l'arrivée de la nouvelle génération, « Je ne voulais surtout pas mettre la pression à mes enfants », cet engagement familial doit se faire sans précipitation et avec la volonté pour réussir la transmission. Il faut avancer sans brûler les étapes et en essayant de mettre l'affect de côté. D'où un accompagnement par la BPI pour travailler sur un schéma possible de transmission et d'accompagnement pour que Louis puisse à terme prendre la direction du Groupe.

Après un parcours professionnel orienté business développement passé à l'extérieur du Groupe, celui-ci a désormais la charge du développement de Torches Solutions, avec notamment le projet d'aménage-



L'espace logistique de 900 m² se décline en trois zones : le picking, avec une gestion par code-barres, le semi-lourd et le lourd. L'entreprise dispose également d'un service de livraison intégré.

ment d'un point de vente Bonnefon Soudure, en Moselle, qui ouvrira ses portes dès que possible. « Nous avons les locaux, les équipes, les clients. Nous avons réalisé une étude qui nous a montré qu'il y avait de la place pour une offre type Bonnefon Soudure dans l'est. » De quoi mettre le pied à l'étrier au futur dirigeant, qui va pouvoir s'imprégner du fonctionnement de Bonnefon Soudure. « Nous n'avons pas vocation à mettre une agence par département autour de Nantes. En revanche, l'ouverture d'un point de vente dans l'Est de la France a du sens. On s'inspire du modèle CLS Technologies, avec du stock déporté. Cela doit aussi nous permettre de poursuivre le développement d'Engmar avec l'objectif de devenir un

distributeur référent dans l'Est pour cette marque, comme on l'est dans l'Ouest. Notre volonté n'est pas d'inonder le marché, mais par opportunité, avec de la cohérence et de la pertinence, on avance pas à pas. Et en plus, si cela pérennise notre activité et donne du sens à notre offre, cela vaut le coup » ajoute Daniel Bonnefon. « Le non-succès, c'est l'absence de projet et d'anticipation. »

Louis a également en charge l'accompagnement au développement commercial de Bonnefon Soudure. « Ces deux projets vont permettre à Louis de comprendre et de vivre le métier de distributeur spécialisé soudage, priorité de son plan d'intégration ».

Agnès Richard

Un engagement RSE

Le Groupe Bonnefon s'est engagé dans une démarche RSE, avec le concours de la BPI qui l'a aidé à tracer sa feuille de route. Pilotés par Daniel Bonnefon, un comité stratégique RSE et un comité de pilotage RSE ont été mis en place. « La volonté d'avancer via une démarche d'amélioration continue nous pousse à réfléchir à la mise à jour régulière de nos processus internes et à la mise en place d'engagements durables. » Les trois piliers de la RSE sont pris en compte (environnement, économique, sociétal). Des actions sont d'ores et déjà engagées comme l'amélioration de la gestion des déchets, le Diag Eco-Flux dans le cadre du Dispositif Eco-Flux BPI France qui vise à réfléchir au déploiement d'actions vertueuses et durables pour inscrire plusieurs bonnes pratiques dans le quotidien professionnel. Pour exemple, le développement du pôle EPI, avec de nouveaux partenariats en faveur de fournisseurs aux engagements forts, un choix d'options plus vertueuses en termes de produits et l'élaboration d'une charte éthique pour le choix des fournisseurs. Le

développement de la stratégie location, la réparabilité des produits contribuent aussi à nourrir cette stratégie, de même qu'en interne, l'affirmation d'une culture d'entreprise axée sur la formation de jeunes (douze alternants en septembre 2023), la possibilité d'évoluer et la mise en place d'un intéressement. Un audit RSE et un bilan carbone sont également à l'ordre du jour.

