SCHERWILLER

La société Fésia face à ses nouvelles ambitions

Implantée sur le parc d'activités de Scherwiller, l'entreprise Fésia a été rachetée l'an dernier par le groupe Bobet. Fournisseur spécialisé dans les équipements pour l'industrie agroalimentaire, la société entend développer son chiffre d'affaires le poussant de 10 à 15 millions d'ici à l'horizon 2025.

Pierre-Etienne Reitter est le nouveau directeur général de la société Fésia, spécialisée dans les équipements dans le domaine de l'agroalimentaire. Photos DNA/Vivien MONTAG

Dans le giron du groupe sarthois Bobet depuis un an, la société Fésia implantée sur le parc d'activités de Scherwiller envisage plusieurs axes de développement pour conforter sa position dans les équipements pour l'artisanat et l'industrie agroalimentaire. Ces ambitions ont d'ailleurs été présentées récemment aux salariés. Le chiffre d'affaires d'environ 10 millions d'euros en 2020 est passé à 11,5 millions l'an dernier. L'objectif est d'atteindre 15 à 16 millions d'euros d'ici 2025.

Des postes à pourvoir mais des difficultés à trouver de bons profils de techniciens

« Ceci est possible en utilisant plusieurs leviers. Nous sommes très présents sur le secteur de la boucherie charcuterie mais nous souhaiterions être plus présents sur d'autres domaines comme les produits végétaux ou le petfood, la pâtisserie et la fromagerie. Le déploiement commercial a été revu au travers de cinq zones géographiques afin d'avoir un meilleur maillage. Chaque secteur sera pourvu d'un technico-commercial et d'un technicien. Aujourd'hui, sept postes sont à pourvoir le plus rapidement possible, dont à Rennes, Lille et Lyon. Comme partout, nous rencontrons des difficultés à trouver de bons profils de techniciens. Nous créons aussi une synergie plus importante avec la force commerciale du groupe Bobet. Leurs 36 commerciaux seront des apporteurs d'affaire et commissionnés en tant que tel », indique Pierre-Etienne Reitter*, directeur général depuis novembre dernier.

Le site de Scherwiller a également vu l'arrivée d'un démonstrateur et d'une assistance commerciale. Deux techniciens arriveront encore prochainement. La société joue aussi le rôle d'interface entre les fabricants et ses clients. « Nous dialoguons régulièrement avec les fabricants de machines afin de les orienter sur les avancées technologiques souhaitées par nos clients et sur les normes imposées par la réglementation française. Nous commençons à intervenir chez des clients de plus grande taille ayant des besoins de machine de grande capacité. » Le distributeur mène en parallèle des discussions pour de nouveaux partenariats industriels afin de renforcer sa gamme.

Un important programme de formation a été mis en place (sécurité, technique…), ainsi qu'un plan d'investissement destiné notamment à mieux équiper les équipes techniques sur le terrain, avec notamment la dématérialisation des documents.

Développer l'activité de formation

Fésia souhaiterait aussi développer la vente de consommables. Cette activité représente aujour-

L'atelier de réparation au sein de l'entreprise Fésia à Scherwiller.

d'hui 10 % du chiffre d'affaires de la société. « Jusqu'à présent, nous nous étions principalement concentrés sur la vente de bûche de friction et d'épices. L'idée est de se positionner sur des marchés de niche. »

Fésia souhaite aussi développer son activité de formation auprès de ses clients. « Je voudrais professionnaliser cette activité en proposant une véritable formation industrielle. L'intérêt est de pouvoir acquérir et conserver des pratiques techniques. Dans certaines entreprises, le personnel change souvent. Les entreprises ont besoin de présenter toujours un produit identique. Pour cela, il est essentiel de connaître les bons paramétrages. Dans ce cadre, Fésia délivrerait une formation qualifiante. Une première session est d'ailleurs organisée au sein de l'entreprise Maurer fin septembre. »

En 2023, la société Fésia compte lancer des contrats de maintenance ainsi que des contrats de service tout en développant un marché d'occasion. Le directeur général indique : « Les prix dans le marché du neuf ont augmenté de 25 % en quelques années. Pour des machines coûtant entre 15 000 e 25 €, cette hausse est importante. Certains petits clients peuvent être tentés de se tourner vers de l'occasion. »

Vivien MONTAG

*Pierre-Etienne Reitter, 52 ans, Alsacien d'origine, de formation ingénieur chimiste (ENSCMu) avec un DETSup en qualité totale, bénéficie d'un parcours industriel au sein de PMI françaises. D'abord chez Gaggenau Industrie pendant 12 ans comme directeur technique, puis chez les Pompes Rütschi (2010-2016) et Fives Celes (2016-2022) en tant que directeur des opérations.