

## Arpadis en appel d'un départ raté

09/09/2008 – L'Echo 09/09/08



**Les dirigeants d'Arpadis se sont montrés plutôt discrets depuis l'introduction, en fin d'année dernière, de ce distributeur et fabricant «à façon» de produits chimiques sur le Marché libre bruxellois.**

Peut-être parce que la société n'a, d'emblée, pas respecté ses engagements en matière de résultats financiers. Pourtant, dans le prospectus d'émission qui accompagnait la mise en Bourse, Arpadis mettait davantage l'accent sur son souci de transparence à l'égard de ses clients et fournisseurs que sur sa volonté de lever des fonds.

«Après quelques petites erreurs de jeunesse, tout est en passe de rentrer dans l'ordre», assure Jean Naveau, son administrateur délégué.

Et celui-ci de revenir sur les résultats de 2007. «En vérité, le bilan n'était pas totalement mauvais puisque le profit d'exploitation s'est avéré supérieur aux prévisions formulées dans le prospectus. Mais au niveau du résultat net avant impôts, nous étions loin du compte», reconnaît-il, imputant cette situation à des dépréciations plus élevées qu'anticipé et à des coûts financiers mal évalués.

Depuis, les mesures adéquates ont été prises pour que cela ne se reproduise plus, affirme-t-il. «Normalement, il n'y aura pas de surprise cette année. Les prévisions seront respectées», poursuit Naveau.

Pour une raison pratique de calcul des stocks, le premier semestre comptera sept mois, et le second cinq. Les résultats semestriels seront donc au mieux publiés fin septembre. «La tendance actuelle étant favorable, il est vraisemblable que ces résultats se situent plutôt au-dessus des attentes», explique-t-il.

La détérioration de la conjoncture n'inquiète pas exagérément l'entrepreneur. «Nos trois usines tournent à haut régime, et il n'y a guère de raison de se montrer pessimiste pour les mois qui viennent. Au contraire, car si je me réfère à mon expérience, les multinationales ont tendance à se replier sur leur cœur de métier et à recourir à la sous-traitance en période de basse conjoncture, alors qu'elles se diversifient quand tout va mieux. Dans le travail à façon, il y a donc des opportunités à saisir pour une petite structure flexible comme la nôtre. En ce qui concerne la distribution, on navigue à contre-courant : l'heure est davantage à l'expansion du réseau et de la gamme. Nos positions en Afrique du Nord, au Moyen-Orient ou en Chine connaissent un développement intéressant, qui constitue une protection naturelle contre d'éventuels ralentissements sur d'autres zones géographiques.»

Les marges ne subissent pas non plus de pression insoutenable, dans la mesure où Arpadis est une société rémunérée en fonction de sa valeur ajoutée. «Notre seul souci concerne le coût de l'énergie, mais nous avons pris la précaution de nous couvrir partiellement et nos investissements visent aussi à améliorer le rendement énergétique de nos installations», poursuit-il.

De fait, les investissements vont bon train. A Manage, l'ancien site de Sigma Kallon bénéficie d'un programme de 6,5 millions d'euros, partiellement subsidié par la Région wallonne et l'Union européenne (Objectif 1). Alors que la remise à niveau des équipements existants n'en est encore qu'à ses débuts, l'efficacité (coût à la tonne produite) est déjà supérieure à celle qui prévalait du temps de l'ancien propriétaire, selon Naveau. Et les effectifs augmentent, à 92 collaborateurs aujourd'hui contre 83 lors de la reprise, fin mars 2007. Cette tendance aussi demeure favorable.

En France, l'unité de Gondécourt bénéficie de semblables soins, tandis qu'en Chine, la première pierre de l'usine qu'Arpadis entend construire sera posée en novembre pour une entrée en fonction estimée fin de l'année prochaine.

Malgré tous ces chantiers, la société avoue ne pas trop souffrir de l'échec relatif de la levée de fonds accompagnant son introduction sur le Marché libre, quand elle n'avait récolté que le quart des deux millions d'euros espérés. « La banque se substitue à la Bourse, ça nous coûte juste un peu plus cher», plaisante Naveau.

Fabian Lacasse