

Lundi 3 Mai 2021, 12:07

# la lettre **M**.fr

L'INFO ÉCO EN OCCITANIE

AUDE

Agri - Agro / Industrie

| 30/04/2021

## La Compagnie des desserts à l'unisson avec sa clientèle CHR



©La Compagnie des desserts

C'est un ouf de soulagement qu'a pu pousser le fabricant audois de glaces et de pâtisseries La Compagnie des desserts (600 etp dont 120 dans l'Aude) à l'annonce présidentielle de la réouverture des terrasses le 19 mai, suivie, le 9 juin, des cafés et restaurants. Ce fournisseur du CHR - près de 95 % de ses clients - a subi « *la fermeture administrative de la quasi-totalité d'entre eux depuis près d'une année, et cela dans les sept pays où nous sommes présents* », confie Philippe Bonny, le président, à *La Lettre M*. Lors du seul mois d'avril 2020, l'activité du groupe avait dégringolé de 98 %. « *Passé la sidération, nous nous sommes organisés, puis est venu le rebond estival entre mi-juin et mi-septembre* », rappelle-t-il. Au final, le chiffre d'affaires 2020 termine à - 50 % par rapport aux 92 M€ de 2019. L'effectif, de 700 etp fin 2019, est passé à 600.

« Cette baisse d'effectif provient principalement du Royaume-Uni, un peu d'Espagne ainsi que quelques postes intérimaires en France », détaille Philippe Bonny. Juste avant le début de la crise sanitaire, le fonds d'investissement Argos, actionnaire principal de la Compagnie des desserts, avait signifié son souhait de se désengager. « Le projet est ajourné sine die, indique le président. L'heure est au rebond et à la recréation de valeur ajoutée post-crise. Nous nous reposerons la question au moment venu. »

### **Vente à emporter**

Face à cette situation inédite, la Compagnie des desserts s'est diversifiée, boostant notamment son activité de vente à emporter. « Spécialiste des desserts en restauration et hôtellerie, cette force d'être hyperspécialisés est devenue notre grosse fragilité », poursuit Philippe Bonny. « Il nous a fallu du temps pour faire en sorte que nos clients puissent servir leur propres clients chez eux, explique Sylvain Bertrand, directeur général France. Nous avons adapté nos produits au BtoBtoC. La vente à emporter doit venir en complément de l'offre à table, seule elle n'est pas rentable. » Pour le fabricant de glaces, avec cette diversification, un nouvel horizon s'ouvre : celui de la consommation à domicile, « un marché énorme », confie le DG.

Nelly Barbé / barbe@lalettrem.net

### **Gestion des coûts fixes**



« Nous avons été d'autant plus impactés que nous avons fait le choix en matière de modèle économique d'internaliser totalement notre logistique », explique Philippe Bonny, le président, soit près de quatre-vingt camions au total sur le sol français. « C'est notre côté artisan, ajoute Sylvain Bertrand, directeur général France. Nous sommes soucieux que notre produit soit respecté du départ de nos usines jusque chez notre client. » Mais résultat, dans ce contexte de fermeture administrative, « difficile de réduire d'une manière drastique les coûts fixes », poursuit le président. Outre un PGE, le chômage partiel a été mis en place, dont, pour la France, l'activité partielle longue durée « qui nous a permis de garder tout le monde en France. Un vrai travail d'orfèvrerie, équipe par équipe. »