



© Marie-Eve Brouet

Sonnier

L'innovation par le bois

En forte croissance, la PME industrielle iséroise de 25 salariés tire son épingle du jeu en apportant de l'innovation dans les métiers de la menuiserie. Elle développe, notamment, des panneaux acoustiques en bois micro-perforés qui équipent la tour Eiffel et le Grand Hôtel-Dieu de Lyon. Sonnier vise désormais des marchés à l'international.

En participant à la rénovation de la majestueuse « Salle de la convention » du nouveau Grand Hôtel-Dieu de Lyon, l'entreprise familiale Sonnier a signé l'une des plus belles références de son histoire. La PME spécialisée dans les métiers de transformation du bois, basée à Salaise-sur-Sanne en Isère, a, en effet, équipé de panneaux acoustiques nano-perforés cet espace qui peut contenir jusqu'à 500 places assises. « Nous avons installé des plaques de noyer avec des micro-perforations d'un demi-millimètre de diamètre qui améliorent l'intelligibilité des voix. Nos solutions permettent d'avoir une ambiance feutrée, même lorsqu'il y a beaucoup de monde dans une salle », explique David Sonnier, qui dirige depuis 20 ans la société fondée par son père en 1963. L'entreprise familiale, qui achetait et vendait à l'origine des bois bruts, est aujourd'hui une bouillonnante PME de 25 salariés, qui réalise près de 7 millions d'euros de chiffre d'affaires par an.

Du négoce au service après-vente

Largement transformée, elle maîtrise désormais sa chaîne de A à Z, du négoce de bois en provenance du monde entier jusqu'au service après-vente, en passant par la conception et la fabrication. Et, de la menuiserie « simple », ses activi-

tés se sont désormais largement diversifiées, comme en témoigne la création de produits innovants à l'image de ses panneaux acoustiques micro-perforés à l'Hôtel-Dieu ou bien encore les plafonds de la tour Eiffel. En plus d'intervenir sur les chantiers initiés par des collectivités publiques (mairies, collèges...) ou des acteurs privés (hôtels, salles de réunion...), la PME, qui réalise 65 % de son chiffre d'affaires auprès des professionnels, est également le partenaire industriel de grands groupes : « Nous sommes par exemple sous-traitant de la marque Lafuma pour la fabrication de tables de camping. C'est aussi nous qui avons réalisé les planchers pour les camions du groupe XPO (ex-Dentressangle) », expose David Sonnier.

Prise de risque

En croissance continue depuis plusieurs années, Sonnier récolte les fruits de sa nouvelle implantation dans la zone Green 7 de Salaise-sur-Sanne. Il y a cinq ans, la société détenue à 100 % par son dirigeant a investi l'équivalent d'une année de chiffre d'affaires de l'époque (soit environ 3,5 millions d'euros) dans la construction de vastes locaux. Depuis, Sonnier est entrée dans une nouvelle ère. « Nous avons quitté un bâtiment historique où il n'y avait pas de passage pour un siège de 15 000 m² dans une zone très fréquentée. Grâce à cet outil, nous avons pu continuer à nous développer. L'erreur aurait été de ne pas déménager », commente David Sonnier. En plus d'augmenter ses capacités industrielles, l'enseigne dispose maintenant d'un véritable show-room à destination de la clientèle des particuliers (pour la réalisation de fenêtres, parquets, abris de jardin...) dont la contribution au chiffre d'affaires est passée de 10 % à 35 %.

Premiers pas à l'export

Un marché « grand public » sur lequel Sonnier doit faire face à la concurrence de mastodontes de la grande distribution. Alors, pour être visible et se démarquer, la petite PME industrielle a résolument pris le virage Internet, avec la création de près d'une dizaine de sites – un par activité – bien référencés sur le web, ainsi que le développement d'une application mobile pour simplifier l'acte d'achat (calcul des surfaces



© Marie-Eve Brouet

de plaques de bois nécessaires, devis, délais...). En plus de cette stratégie cross canal en déploiement, Sonnier se verrait bien, aussi, prendre des positions à l'international grâce à ses panneaux acoustiques made in France vendus sous la marque Rexwall. « Avec ce produit, nous sommes sur un marché de niche avec très peu de concurrents dans le monde. C'est pour cette raison que nous sommes présents, pour la première fois cette année, sur deux salons professionnels. À l'international, nous visons principalement les secteurs de l'hôtellerie de luxe et des magasins d'agencement de luxe », rapporte David Sonnier qui aimerait, à terme, réaliser 20 % de ses ventes à l'export. De quoi faire, encore une fois, entrer l'entreprise familiale dans une nouvelle ère. ♦

COMMENT VOIT-IL SON EXPERT-COMPTABLE?

« L'entreprise Sonnier est accompagnée de longue date par le même expert-comptable. C'est un interlocuteur qui apporte des conseils judicieux, en prônant une gestion en bon père de famille. Il est capable de répondre à des demandes autres que la comptabilité pure, notamment pour des questions d'investissements ou des problématiques fiscales. En plus des professionnels spécialisés dans ces questions, j'ai pris l'habitude d'associer mon expert-comptable à mes décisions et son avis est très souvent pertinent. »

► DATES CLÉS

1963 : création par François Sonnier de la société Sonnier, alors spécialisée dans les bois exotiques et les panneaux.

1998 : reprise de l'entreprise familiale par David, le fils du fondateur.

2012 : l'entreprise décroche le marché de restructuration du plafond de la tour Eiffel.

2013 : déménagement dans ses nouveaux locaux de Salaise-sur-Sanne, ce qui augmente sa visibilité et les capacités de production.

2017 : intervient sur le chantier du Grand Hôtel-Dieu de Lyon dans la rénovation de la « Salle de la convention ».

2018 : participation à des salons professionnels pour amorcer un développement à l'export.