

Famille du média : **Médias professionnels**

Périodicité : **Hebdomadaire**

Audience : **23000**

Sujet du média :

**Agroalimentaire-Agriculture**



Edition : **06 mai 2022 P.14**

Journalistes : **Théophile**

**Mercier**

Nombre de mots : **900**

## RUE DES ENTREPRENEURS



### PORT-SAINTE-FOY-ET-PONCHAPT

## **Agrifoy**

Franck Laroque a récemment investi dans l'entreprise spécialisée dans le matériel viticole. Un rachat qui intervient dans un contexte économique tendu.



# Améliorer le travail des viticulteurs

● Créée en 1986 par Jacques Bouchereau, l'entreprise Agrifoy s'est d'abord développée grâce à la vente et le conseil de produits phytosanitaires. Au fur et à mesure des années, le matériel a fait son apparition au point de devenir une société à part entière de négoce et de service après-vente de matériels à vocation viticole. Ancien responsable commercial pour l'entreprise, Franck Laroque en est devenu, en novembre dernier, le directeur. « Je me suis positionné pour racheter à la fois Agrifoy mais aussi la chaudronnerie ICF basée à Margueron, que j'ai rebaptisée BF Concept. Les deux sociétés me permettent de m'adresser à un spectre large de clients qui interviennent à chaque étape du travail dans le vignoble jusqu'à la mise en bouteille », détaille Franck Laroque.

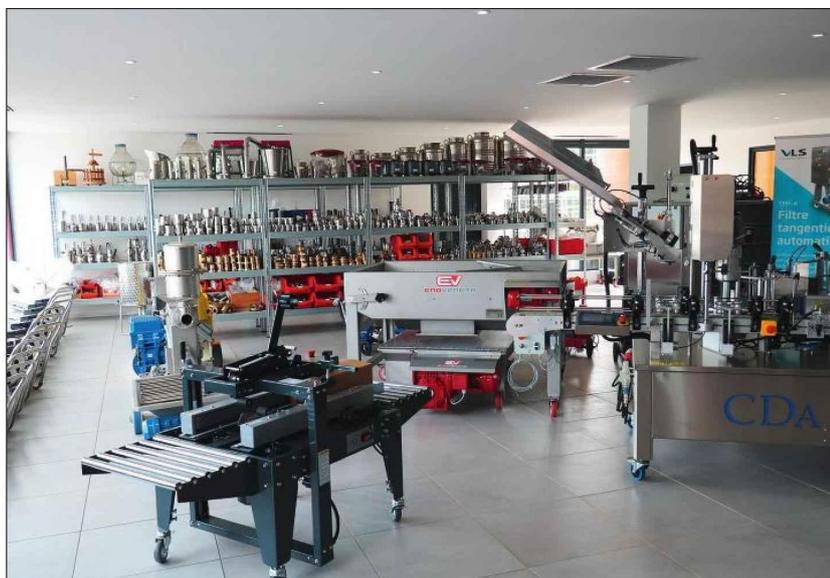
Ainsi avec Agrifoy, ce dernier peut toucher une clientèle de viticulteurs et les industriels de l'agroalimentaire ou de l'industrie chimique sont, eux, captés grâce à BF Concept. Cette filiale est chargée pour le compte d'Agrifoy de fabriquer des cuves en inox. Pour mener à bien son projet d'acquisition, Franck Laroque a investi

deux millions d'euros. Mais son arrivée à la tête d'Agrifoy s'inscrit dans un contexte de crise : « J'ai racheté une entreprise qui générait près de 2,8 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel. Aujourd'hui, avec les conséquences à la fois de la Covid et de la guerre en Ukraine, ce résultat est en

## EN CHIFFRES

**2** millions d'euros  
montant de  
l'investissement  
consenti par  
Franck Laroque  
pour Agrifoy

**22 000** euros  
montant du prêt  
accordé à Agrifoy  
par Initiative  
Périgord



La boutique va être modernisée pour mettre en place de la vente en libre-service et améliorer le parcours client dans le magasin. (Ph. T. Mercier)

baisse de 15 à 20 %. L'objectif est de revenir rapidement à ce niveau de résultat. »

### Un rachat accompagné

Lors de son rachat, ce chef d'entreprise n'a pas hésité à faire appel à l'association Initiative Périgord qui soutient financièrement les porteurs de projets de Dordogne. Pour Agrifoy, l'organisme a débouqué 22 000 euros sous la forme d'un prêt à taux zéro pendant 60 mensualités. Par ailleurs, une marraine a été désignée pour accompagner et conseiller le chef d'entreprise. « Nous sommes suivis par Annick Mourlon qui est membre de l'association Egée qui vient en support pour les entreprises comme les nôtres. Il est rassurant pour moi d'avoir des conseils notamment sur la gestion financière de ma société, qui est à ce jour, le poste le plus complexe à gérer », estime Franck Laroque. Pour ce dernier, l'apport d'Initiative Périgord permet aussi la constitution d'un carnet d'adresses « qui peut être utile pour le développement du business ». Le développement d'Agrifoy, Franck Laroque l'a pensé en trois étapes. La première concerne la partie commerciale pour laquelle il a fait appel à un cabinet d'audit spécialisé : l'objectif est d'identifier les leviers qui permettent à l'entreprise de capter de nouveaux marchés. La seconde étape est d'améliorer le parcours client dans le magasin qui est inexistant à ce jour. « D'ici quelques semaines nous allons repenser complète-

ment la boutique. Je voudrais mettre du rayonnage et permettre au client d'être en autonomie lors de ses achats à l'instar des magasins de bricolage qui proposent du commerce en libre-service », précise-t-il. Cet aménagement va s'accompagner de l'arrivée de produits plus généralistes comme des nettoyeurs haute pression par exemple. L'ambition est d'augmenter le trafic en magasin et de consolider le portefeuille de clients de la société qui s'établit à 1 500 personnes. Et puis, troisième étape de développement d'Agrifoy, la modernisation de la partie technique : « Nous ne pouvons pas prétendre vendre du matériel sans mettre en place un service de suivi et de dépannage. Mon ambition est d'augmenter les compétences de cet atelier, c'est la raison pour laquelle j'envisage d'embaucher un technicien supplémentaire. » En ce qui concerne la filiale BF Concept, le recrutement va être important dans les prochains mois avec la recherche de trois chaudronniers soudeurs pour un objectif de production de 100 cuves par an et un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros.

### Contexte économique compliqué

Pour les prochains mois, Franck Laroque se dit préoccupé en raison du contexte géopolitique. Si l'inflation des prix se poursuit, il n'aura pas d'autre choix que de répercuter cette hausse

## L'entreprise

- Nom de l'entreprise : Agrifoy
- Nombre de salariés : 7
- Investissements : 2 millions d'euros
- Localisation : Avenue de Bordeaux  
33220 Port Sainte Foy
- Site : agrifoy.fr

## Les boosts

- Le développement des nouvelles technologies au sein de l'entreprise ;
- L'équipe et ses compétences ;
- La stratégie de développement.

## Les freins

- L'inflation ;
- Le contexte économique.

sur ses tarifs. « À titre d'exemple, le kilo d'inox que l'on pouvait acheter 3 €, il y a un an, vaut aujourd'hui 8 €. Une cuve de 100 hectolitres est facturée actuellement 10 000 euros contre 6 500 euros auparavant », détaille-t-il. Dans ce contexte, il incite ces clients viticulteurs à augmenter eux aussi le prix de leurs vins.

En attendant, le dirigeant mise sur la qualité de ses produits pour se démarquer et tirer son épingle du jeu. « Je suis confiant dans notre stratégie et je suis persuadé que nos produits vont apporter un service supplémentaire aux viticulteurs du secteur », conclut-il.

Théophile Mercier