

Il y a 30 ans, Standard Industrie soufflait déjà l'air de la réussite

mercredi 10.09.2008, 04:53



Hervé Simoëns, créateur et patron de Standard Industrie, a fêté les 30 ans de l'entreprise.

Plus personne ne se souvient de la brasserie Deher. Rue du Luxembourg à Roubaix, depuis trente ans, on trouve Standard Industrie au numéro 124. On peut y croiser aussi un patron atypique, autodidacte, au caractère bien trempé. Qui a fêté l'anniversaire d'une société qui a de belles ambitions.

Hervé Simoëns trouve des métaphores insolites pour expliquer son métier. « *Imaginez une chasse d'eau : si vous n'appuyez qu'un peu dessus, ça n'évacue pas...* » Transposez l'image dans l'industrie, dans un silo contenant du ciment : la poudre, agglomérée, ne peut s'écouler de nouveau que si on lui envoie un gros souffle d'air... C'est ainsi qu'est née Standard Industrie, sur cette idée en apparence saugrenue dont celui qui employait Hervé Simoëns à l'époque n'avait pas voulu. La soumettant à un ami, travaillant dans la sidérurgie à Dunkerque, il fut encouragé à déposer un brevet et à monter son affaire, dans ce qui était l'entrepôt d'une ancienne brasserie. Et l'entreprise y est encore, après un petit détour par la rue de Lorraine tout proche. Mais forcément, depuis, les ateliers et les bureaux ont pris de l'ampleur : 6 000 m² où travaillent un peu plus de 100 personnes. Elles y fabriquent tout un tas d'équipements pour l'industrie qu'on ne voit guère dans les régions très urbanisées comme la métropole lilloise. Outre ces fameux Airchoc, destinés à décolmater les silos obstrués, Standard Industrie conçoit des appareils d'aspiration industrielle, des convoyeurs à bande plus performants que les modèles classiques, des godets en caoutchouc... En somme, tout ce qui sert à des industriels manipulant du vrac ou des matériaux en poudre. Ça paraît lointain et barbare pour le commun des mortels, mais c'est indispensable.

Si tout n'a pas été toujours rose pour Hervé Simoëns, il raconte aujourd'hui par quels concours de circonstances il a réussi à faire de sa petite société une entreprise qui compte au niveau mondial. « *La première fois que j'ai travaillé à l'export, c'était en 1982, avec le cimentier Lafarge qui m'avait demandé d'intervenir au Maroc. C'était pour un petit équipement et le voyage me coûtait plus cher que la recette que je pouvais en retirer. Ils m'ont payé le billet d'avion et ils ont été tellement emballés qu'ils m'ont conseillé d'aller voir les autres cimenteries du pays. Je suis revenu avec des contrats pour chaque site visité.* » La suite, on la devine. Avec ses représentations commerciales un peu partout dans le monde, la société prospère. Mais son patron garde les pieds sur terre et la tête sur les épaules. « *Je suis un autodidacte. J'ai toujours peur des "conneries". C'est pour cela que j'ai construit ma société en gardant toujours un petit matelas.* » On peut être entreprenant tout en restant prudent. •

MARC GROSCLAUDE

Standard Industrie : grandir à l'étranger... mais aussi à Roubaix

mercredi 10.09.2008, 04:53



Les bâtiments seront rapidement un peu étroits...

« J'y ai cru et je me suis accroché... » Le discours du patron de Standard Industrie a des vertus pédagogiques auprès de quiconque crée son entreprise.

Car de la petite PME qui a débuté avec lui et une secrétaire, il en a fait aujourd'hui une société qui emploie 150 personnes (104 à Roubaix), bien implantée sur son marché. Et on comprend vite que ce n'est pas la France qui lui donne du travail : 78 % de l'activité se fait à l'export, avec des filiales en Europe (Belgique, Allemagne, Italie, Espagne, Grande-Bretagne) mais aussi en Afrique du Sud, au Mexique, au Canada et en Chine. Un pays où les produits de Standard Industrie, partiellement fabriqués sur place, sont aussi copiés. C'est pour cela que le PDG mise sur la recherche et le développement, dont il attend des résultats chiffrés. « *Mon ambition pour l'entreprise ? Je veux la faire avancer beaucoup plus. On a une structure forte, une implantation mondiale : j'ai le désir de la faire passer à un niveau supérieur* », annonce Hervé Simoëns. C'est bien, mais qu'est ce que cela veut dire précisément ? C'est là que le patron discret reprend le dessus. « *Il existe une concurrence, aux États-Unis par exemple... Alors c'est pour cela que je ne publie pas les résultats.* » Le chiffre d'affaire ? Motus, on ne parle de cela qu'en famille. Mais le PDG de Standard Industrie affirme quand même « *avoir pour ambition de l'augmenter de 30 % dans les trois ans. C'est réalisable car on a de nouveaux produits* ». Acquisitions à l'étranger, nouvelles implantations à l'étranger, tout cela semble être dans le domaine du réalisable pour Hervé Simoëns qui se félicite de n'avoir jamais eu besoin de l'aide des banquiers pour avancer... et trouve tout à fait normal de ne pas distribuer de dividende, tout étant réinvesti dans la société.

Mais pour mener à bien ses desseins, Standard Industrie va devoir s'adapter. « *Les embauches iront dans le même sens* », annonce-t-il en PDG modèle, notant aussi qu'il veillera à ce que les salaires suivent. Et pour ce qui est de la place ? « *On va devoir prendre un nouveau bâtiment, car je ne vais pas déménager l'entreprise. On est tellement ancrés à Roubaix. Je suis fidèle dans mes actions. Cette ville a besoin de gens qui y attachent leur outil de travail.* » Un discours qui fait du bien à entendre. •