

Six sociétés réunies: A Fribourg, le Groupe R mise sur une structure atypique

La structure, qui chapeaute notamment le Commerce de fer fribourgeois, est discrète mais très active. Son propriétaire, Charles Rossier, dévoile sa stratégie.



Arrière-petit-fils du fondateur du Commerce de fer fribourgeois, Charles Rossier est le propriétaire du Groupe R. © Charles Ellena

Thibaud Guisan

Publié aujourd'hui

Temps de lecture estimé : **5 minutes**

C'est une structure discrète, active dans le secteur de la construction. Basé à Fribourg, le Groupe R, qui réunit six sociétés, dont le Commerce de fer fribourgeois SA, emploie plus de 300 collaborateurs en Suisse romande. La structure, dont le chiffre d'affaires oscille entre 100 et 200 millions de francs, a gagné en visibilité ces derniers mois, avec le lancement d'une nouvelle gamme d'acier d'armature décarboné, la création d'une nouvelle société dans le domaine des systèmes de fermeture, Secu-R SA, ou un projet d'extension du site de Favre SA à Corcelles-près-Payerne. Le propriétaire du groupe, Charles Rossier, 43 ans, arrière-petit-fils du fondateur du Commerce de fer fribourgeois, dévoile sa stratégie.

A quand remonte la création du Groupe R?

Charles Rossier: Notre organisation actuelle date de 2015. J'ai repris les entreprises familiales en 2008. Depuis, nous avons continué à grandir. Avec la taille atteinte, il valait la peine d'avoir un système de management et de gouvernance plus puissant que celui en place dans une PME standard.

«Le groupe ne doit pas voler la vedette à nos sociétés»

Charles Rossier

En 2017, vous avez fondé la société Groupe R Management SA. Pourquoi?

Nos entreprises cumulent un historique impressionnant de plus de 600 ans. Le groupe ne doit pas voler la vedette à nos sociétés mais leur être utile, afin qu'elles puissent s'épanouir et perdurer. Dans cette optique, j'ai décidé de centraliser les activités managériales, l'administration, les finances, l'informatique, le marketing, les ressources humaines et une partie de la logistique dans une société de management et de soutien, pour appuyer le

développement d'un groupe de PME. Cette entité, Groupe R Management SA, réunit aujourd'hui une quarantaine de spécialistes. Elle permet aux autres sociétés du groupe de se concentrer sur leurs activités quotidiennes.

Quel est l'intérêt d'une telle organisation?

Cette centralisation permet d'avoir une excellence de management dans des entreprises qui n'auraient pas des tailles suffisantes pour se le permettre. C'est une structure atypique pour un groupe de PME. Dans notre secteur, nous figurons parmi les rares entreprises familiales et indépendantes. Notre organisation nous permet aussi de tenir face à des grands groupes internationaux, qui disposent de capacités d'achat assez monumentales.

Quel est le cœur de métier du Groupe R?

La base de notre activité, c'est le domaine de la construction. Nous commercialisons des aciers et métaux, et proposons de l'outillage, des machines de chantier et des containers ainsi que différents produits liés à la technique du bâtiment. Tous les domaines sont importants mais la production d'acier d'armature représente 40 à 50% de notre chiffre d'affaires. Avec une production annuelle de 100 000 tonnes, nous sommes un acteur majeur en Suisse romande.

Vous façonnez de l'acier d'armature sur cinq sites et au travers de deux sociétés, Favre SA (Corcelles-près-Payerne, Satigny/GE, Marin-Epagnier/NE, La Chaux-de-Fonds) et CFR Commerce de fer SA (Romont). Ne serait-il pas plus efficace de centraliser cette production?

Il en découlerait certainement des économies d'échelle, mais nous nous couperions de deux atouts essentiels: la proximité et la réactivité. Notre présence nous permet d'être à l'écoute de nos clients, mais aussi de travailler avec le rail pour l'approvisionnement en matières premières, dans une volonté de réduire l'empreinte carbone des aciers. Ensuite, reconstruire

aujourd'hui un site industriel à neuf sur 40 000 ou 50 000 m², ce n'est pas envisageable. Les rares terrains disponibles ne disposent pas de connexion ferroviaire. Et puis, si nos sociétés sont encore là aujourd'hui, c'est qu'elles ont un savoir-faire et un réseau de clients.

Lire aussi :

Corcelles-près-Payerne: Favre SA mise sur un acier plus vert

Quels ont été les gros développements depuis la création de votre groupe?

Nous essayons d'innover dans tous nos domaines d'activité. Dans certains départements, nous avons développé des marques propres et créé une nouvelle entreprise. Au niveau de l'outil de production, nous avons construit un important site industriel à Satigny, près de Genève. Récemment, nous avons été les premiers en Suisse à proposer un acier d'armature décarboné, une idée lancée il y a un peu plus d'un an. Si nous faisons partie d'une société internationale, les développements seraient plus lents, et si nous avions une structure plus petite, nous ne pourrions pas nous lancer dans de tels projets.

En matière d'investissements, qu'avez-vous dans les tuyaux?

Nous procédons constamment à des renouvellements de machines de production et à des modernisations. Nous acquérons des terrains, nous construisons des nouvelles halles. Nous investissons aussi dans le solaire, avec la pose prévue d'un total de 10 000 m² de panneaux photovoltaïques sur nos sites de Romont et de Corcelles-près-Payerne. Nous améliorons chaque année les méthodes de production. Il y a beaucoup de réflexions, aussi en matière informatique. Nous ne nous endormons pas.

Comment se portent le marché de la construction et vos affaires?

Le contexte est plutôt favorable, puisqu'il y a un besoin de nouveaux logements en Suisse, mais le marché est très concurrentiel. Pour l'année en cours, les perspectives sont bonnes et meilleures qu'en 2023, année qui a vu le secteur enregistrer des volumes plus faibles qu'en moyenne sur les dix dernières années. Ce repli est lié à la hausse des taux d'intérêt et à l'incertitude. Certains maîtres d'ouvrage n'ont pas démarré leurs travaux ou les ont reportés.

Avez-vous de nouvelles acquisitions de sociétés dans le viseur?

Des choses qui se discutent. Durant la période morose du Covid, toutes les opportunités se sont refermées. Aujourd'hui, il y a beaucoup de mouvements, en lien avec la transmission des PME. Comme c'est un exercice que nous avons fait bien quelques fois, nous sommes rodés. Il est hyper-intéressant d'accueillir une équipe et une culture d'entreprise, qu'il faut lier à un groupe.



publicité

Nouvelle PEUGEOT 208.

Nouveau : PEUGEOT 208 dès CHF 149.-/mois

En savoir plus



publicité

Raretés hôtelières

«Swiss Historic Hotels»: Une hospitalité développée au fil des années

Découvrir maintenant

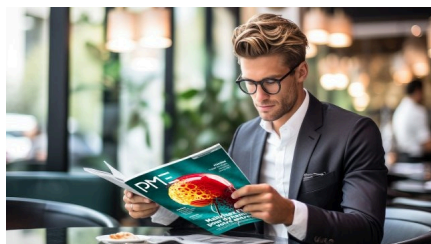


publicité

Diminuez la fluctuation

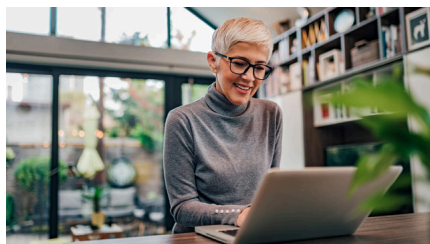
Comment sont vos prestations de prévoyance: standard ou haut de gamme?

Test de prévoyance



publicité

Avec Amex Platinum



publicité

Les caisses de pension



publicité

Polestar leasing à 0.01%

En ce moment, recevez 6 mois
d'abonnement à PME et
60 000 points MR.

[Appliquer maintenant](#)

Nous vous expliquons comment
reconnaître une caisse de
pension saine.

[En savoir plus](#)

La Polestar 2 est désormais
disponible avec un leasing de
0.01%.

[Commander maintenant](#)
