Sibille - Montélimar (26)

La renaissance d'un major de la distribution rhônalpine

Après plus de dix-huit mois de travaux, Sibille qui s'érige aux Portes de la Provence le long de la mythique Nationale 7 vient de faire peau neuve.
Animée par son pragmatique et enthousiaste directeur Emmanuel Naudet, l'équipe du négoce multi-spécialisé intégré depuis trois ans au groupe Champion met tout en œuvre pour que Sibille redevienne l'un des fleurons de la distribution professionnelle française, ce qu'elle fut durant la majeure partie du siècle dernier.

Près de trois ans après son changement de propriétaire, le pari semble bien en passe d'être gagné pour le distributeur rhônalpin qui développe ce qui est sans doute la plus grande superficie de vente en libre-service assisté de France dédiée aux professionnels du bâtiment, de l'industrie et des collectivités. Avant d'évoquer ce qui fait aujourd'hui la force et la spécificité de Sibille, nous reviendrons brièvement sur l'histoire de cette entreprise créée par Maurice Sibille en 1923 à travers le rachat d'une quincaillerie ardéchoise implantée au Teil. S'étant montré à divers égard novateur dans sa nouvelle activité (il fut notamment l'un des instigateurs de la prospection commerciale itinérante dans la distribution professionnelle), le fondateur de l'entreprise de distribution éponyme avait au préalable présidé avec ses associés aux destinées de Le Hénaff-Sibille, un acteur qui, au même titre que Descours & Cabaud et Charpe (devenu par la suite membre du réseau KDI), domina le marché français de la distribution de l'acier après la première guerre mondiale.

Heurs et malheurs d'une entreprise familiale

Connaissant une période de développement qui s'est prolongée durant plusieurs décennies, l'entreprise est reprise dans les années 1950 par Paul Sibille qui succède à son père, brutalement disparu. A cette même époque, le négociant qui rayonne de Valence à Orange quitte Le Teil pour s'installer à Montélimar. Au plus fort de son activité, le distributeur emploiera plus de 200 salariés et acheminera ses produits auprès de sa clientèle avec une flotte d'une vingtaine de camions. Le premier choc pétrolier, dans les années 1970, entraine pour Sibille des difficultés passagères. Une vingtaine d'années plus tard, tandis que la troisième génération représentée par les petits-fils de Maurice Sibille est aux commandes de l'entreprise familiale, celle-ci s'est vue acculée à fermer la plupart des entités du réseau de quincailleries de centre-ville qu'elle avait constitué. La guerre du Golfe provoque à son tour une baisse d'activité qui, cette fois-ci, mènera au dépôt de bilan et au redressement judiciaire de Sibille. Portée par l'activité d'une région économiquement forte devenue l'un des bassins énergétiques majeurs du pays, et plus particulièrement par les travaux de construction de la LGV Méditerranée entre Valence et Marseille inaugurée en juin 2001, l'entreprise qui exploite deux points de vente à Montélimar et Aubenas se sort de ce mauvais pas pour quelque temps. Le déclenchement de la crise de 2008 fera renaître des difficultés qui aboutiront à la reprise à la fin de 2014 de Sibille par la holding ECD (Eric Champion Développement).

Un site rénové pour un nouveau départ

A son arrivée à la direction de Sibille et après une étude approfondie de la (mauvaise) situation du distributeur, Emmanuel Naudet, auparavant directeur régional au sein du groupe Champion, réalise l'ampleur des difficultés que connaît l'entreprise sur bien des plans.

« Heureusement, j'avais aussi assez vite cerné les atouts de Sibille tenant principalement à un emplacement idéal, une notoriété forte et une exploitation de qualité ». Reconstituer le stock de l'entreprise et s'entourer

d’une équipe motivée sont les deux objectifs que se fixe alors le nouveau directeur de Sibille pour remettre l’entreprise sur la bonne voie.

Rapidement, des travaux visant à rénover le site montilien de l’entreprise implantée sur un terrain de 6 Ha – près de 13 000 m² de bâtiments, dont une dizaine de milliers de mètres carrés pour le parc aciers et le magasin – seront engagés. Ils dureront plus d’un an et demi, sans aucun arrêt dans l’activité du distributeur. Une performance qui mérite d’être saluée lorsque l’on sait que la réhabilitation du site montilien, pour un investissement de l’ordre de 2 M?, a généré 1 800 tonnes de gravats, nécessité le coulage de quelque 750 m3 de béton et la construction d’une charpente métallique de 200 tonnes, pour ne citer que ces trois chiffres.

Concernant la rénovation du site, il faut relever la forte préoccupation dans le...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n’avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue