



Pomona acquiert 8 concessionnaires Relais d'Or Miko

Le 4 mai 2015, par Jean-Charles Schamberger, Tokster.com

GLACES ET SURGELES

Le paysage continue de se reconfigurer dans l'univers des glaces et des surgelés. Alors que Nestlé vient d'annoncer être en négociation exclusive avec Brakes Group pour la cession de sa filiale Davigel, ce sont désormais 8 concessionnaires Relais d'or Miko qui s'apprêtent à passer dans le Groupe Pomona...



Les membres du réseau Relais d'Or Miko - concessionnaires exclusifs des glaces du Groupe Unilever en RHF et adhérents de Relais d'or Centrale- et leur partenaire Unilever sont en effet entrés en négociation exclusive avec le Groupe Pomona, qui souhaite investir dans le développement du réseau Relais d'Or Miko. « Nous avons passé un accord avec la direction d'Unilever Europe pour devenir le futur concessionnaire exclusif, au fil du temps, des glaces, et pour être celui qui maintiendra ce réseau en l'état, le développera, le modernisera et l'homogénéisera », explique Philippe Barbier, président du directoire de Groupe Pomona.

Cet accord apporte des réponses à la fois à la question de l'évolution capitalistique de certains adhérents du réseau Relais d'or Miko soucieux de transmettre leur entreprise ; au développement de la distribution et de la visibilité des marques de glaces du Groupe Unilever ; et enfin, à la pérennité du modèle du réseau national Relais d'or Miko, fondé sur la concession exclusive hors-foyer des glaces du Groupe Unilever et l'adhésion à Relais d'or Centrale sur les catégories de produits et services complémentaires.

« La chance que nous avons, c'est que PassionFroid a une répartition de clientèles, un profil et un mode d'organisation très différents de ceux de Relais d'or Miko. Et dans la configuration du paysage composé par PassionFroid, Davigel, Brake, Relais d'or Miko, ce sont sans doute les deux réseaux les plus différents et les moins concurrents. PassionFroid est présent à 75% en restauration collective, quand Relais d'or Miko est à plus de 85% en restauration commerciale », souligne Philippe Barbier.

L'affaire est actuellement en pré-notification et l'aval des autorités de concurrence pourrait tomber fin juin. Les transactions interviendront en juillet pour deux entreprises et en septembre pour les six autres. Ces huit concessionnaires représentent 325 M€ de chiffre d'affaires soit 54% du Réseau relais d'or Miko. Il s'agit de Sandorgel (Paris), Romandie (Normandie), GDA et GDA Pays-de-Loire, Gelso et Frigéral (Sud-Ouest), RPDA et RPDA Azur (Vallée du Rhône), Sobragel (Nice et Monaco), Romaf (Alsace et Franche-Comté) et NDA et Lodial (Lorraine, Champagne-Ardenne). Ces entreprises, qui vont appartenir à Pomona, continueront à vivre dans Relais d'or Centrale dirigée par Christophe Loison. Les deux réseaux Relais d'or Miko et PassionFroid continueront à cohabiter de façon distincte et complémentaire, et même à rester concurrents à la marge en cas de clients communs. Les synergies d'achats ne sont pas pour l'instant la priorité. *« Nous sommes optimistes pour ce nouveau futur de notre réseau, qui permet de continuer à créer de la valeur sur le secteur de la restauration commerciale »,* confirme Christophe Loison.

« Nous menons des discussions avec un second groupe qui pourrait nous rejoindre fin 2015-début 2016. Les choses pourront se faire en plusieurs étapes, ajoute par ailleurs Philippe Barbier. De toute façon, Unilever Europe, qui détient la concession glace a décidé que le seul candidat admissible était Pomona. Nous sommes le repreneur adoubé et agréé officiel. »

Pomona reprend des adhérents de Relais d'Or Miko

Le 11 juin 2015, par MD, AgraAlimentation.fr

Pomona a notifié le 22 mai à l'Autorité de la concurrence son projet de reprise de 8 des 17 adhérents du réseau de distribution Relais d'Or Miko (1), qui commercialise notamment les glaces d'Unilever en exclusivité auprès de la restauration. Concrètement, Pomona, qui est en discussions avec d'autres adhérents, deviendra ainsi lui-même adhérent de Relais d'Or Miko, lequel conservera son autonomie opérationnelle. Le groupe ne cache pas son ambition, à terme, de reprendre tous les adhérents. Relais d'Or Miko, très bien positionné sur la restauration commerciale indépendante, apporte à Pomona une clientèle complémentaire. Le groupe, contrôlé par la famille Dewavrin, bénéficie d'une meilleure assise dans la restauration structurée que chez les indépendants. Pour rappel, il travaille aussi avec les commerces de proximité, les bouchers-charcutiers-traiteurs ou encore les boulangers-pâtisseries.

Pour l'heure, Unilever est actionnaire à 50%, aux côtés des adhérents de Relais d'Or Miko, de la centrale d'achats. On peut se demander quelle sera la position du géant anglo-néerlandais à terme sur ce dossier. Nestlé a pour sa part fait le choix de se désengager de la distribution auprès de la restauration avec la cession, en cours, de Davigel à Brakes. « *Nous avons passé un accord avec la direction d'Unilever Europe pour devenir le futur concessionnaire exclusif, au fil du temps, des glaces, et pour être celui qui maintiendra ce réseau en l'état, le développera, le modernisera et l'homogénéisera* », expliquait Philippe Barbier, président du directoire du groupe Pomona à nos confrères de Zepros en mai. Avec le passage de Picard dans le giron d'Aryzta, qui prendrait 49 % dans un premier temps (Agra Alimentation du 2 avril 2015), toutes ces opérations modifient en profondeur le marché des surgelés en France.

Pomona, dont le siège est à Antony (92), annonce 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour 2014 avec 8 600 personnes.

(1) Au total 17 sociétés sont concernées : GDA et DGA Pays de la Loire ; Sandorgel ; Romandie, ROM Bayeux, ROM Argentan-Le Mans, ROM Maine Armor et ROM Bretagne ; RPDA et RPDA Azur ; Frigeral et Gelso ; Sobragel et Surgelés de Monaco ; Romaf ; NDA et Lodial.

LE RÉSEAU RELAIS D'OR MIKO

- SANDORGEL
- ROMANDE
- ROM SUD OUEST
- RPDA ET RPDA AZUR
- GDA ET GDA PAYS-DE-LOIRE
- SOBRAGEL
- NDA LODIAL
- ROMAF



DE JUILLET 2015
À JANVIER 2016,
LE GROUPE
POMONA RÉALISE
L'ACQUISITION
D'UNE PARTIE
DU RÉSEAU RELAIS
D'OR MIKO.

LES CHIFFRES REPÈRES POUR LE RÉSEAU :

17

ADHÉRENTS
CONCESSIONNAIRES
GLACES UNILEVER

75 000

CLIENTS

593 M€

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Dans sa stratégie de croissance externe, le Groupe Pomona utilise une méthodologie permettant de sélectionner des entreprises susceptibles de renforcer ses axes d'amélioration afin de soutenir sa mission auprès des professionnels des métiers de bouche.

DEVENIR LEADER EN RESTAURATION COMMERCIALE INDÉPENDANTE

La première étape consiste à identifier les points de consolidation du Groupe tant en termes de produits que de savoir-faire et de clientèle. Leader de la distribution livrée hors domicile, le Groupe Pomona jouit d'une part de marché significative auprès des clients structurés et en particulier de la restauration collective. Le renforcement du Groupe Pomona en restauration commerciale est un levier important de la consolidation et du développement

de la part de marché du Groupe en restauration hors domicile. Le réseau Relais d'Or Miko, leader de la distribution livrée à la restauration commerciale indépendante, est de ce fait un dossier particulièrement intéressant.

DES ENTREPRISES COMPATIBLES AVEC LES MODES DE FONCTIONNEMENT DU GROUPE

La deuxième étape passe par l'analyse précise des entreprises visées, la compréhension de leur mode de fonctionnement, la culture d'entreprise... la compréhension de leur « ADN » spécifique. Cette étude permet d'identifier les risques liés à l'intégration des sociétés concernées.

Dans le cadre du réseau Relais d'Or Miko, il s'agit de 17 entreprises indépendantes avec un mode de fonctionnement alliant décentralisation des décisions, culture du résultat, orientation client (du fait de l'indépendance de ses entreprises) et cohérence des gammes et de l'animation marketing (du fait

EXTRAIT DE L'INTERVIEW DE PHILIPPE BARBIER, PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE, PARUE DANS LE HORS-SÉRIE 2015 DU JOURNAL ZEPROS



PHILIPPE BARBIER
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE

« Nous avons toujours dit, à tout le monde, que notre objectif était de constituer une branche autonome et indépendante, à l'intérieur du Groupe Pomona, et nous avions écrit : *"Constituée idéalement à terme de la totalité des concessionnaires"*. Chaque mot comptait ! Personne n'est obligé de vendre, personne n'est obligé de nous rejoindre. Il n'y a pas non plus d'obligation temporelle. C'est un choix stratégique

important du Groupe Pomona de dire qu'il peut très bien racheter un certain nombre d'indépendants, dans certaines régions, et cohabiter pendant plusieurs années avec d'autres indépendants. Ce qui suppose de laisser vivre la structure Relais d'Or Centrale ; c'est tout l'intérêt du système. Cela garantit la différence et l'indépendance, l'autonomie et l'identité. C'est aussi croire que l'on peut avoir des réseaux distincts n'ayant

pas vraiment la même clientèle. Mais pour ce faire, il faut qu'ils aient chacun un drapeau, une identité, des organisations différentes, des produits spécifiques, des animations et des rythmes promotionnels différents, etc. C'est un choix politique et stratégique. Je ne cours pas derrière des pseudo-synergies, économies d'échelle ou des mises en commun de moyens qui finiraient par tuer l'idée originale. »

C'est dit !

SERGE-YVES HANDSCHUH
DIRECTEUR GÉNÉRAL
SANDORDEL



« Diriger sa propre entreprise est une expérience exceptionnelle, la transmettre en est une autre tout aussi complexe. Hors les schémas classiques de succession familiale ou de rapprochement au sein du réseau Relais d'Or Miko, il est apparu à quelques-uns d'entre nous que s'adosser à Pomona, Groupe dans les valeurs duquel nous pouvions nous reconnaître, offrait une alternative pérenne pour notre activité comme pour nos collaborateurs. Développer notre implantation en respectant nos spécificités, tout en offrant une réelle perspective d'avenir à ceux qui poursuivent l'aventure sont autant de raisons qui ont guidé mon choix. »

de l'appartenance à une centrale commune, Relais d'Or centrale). Une culture et un fonctionnement très proches et donc très compatibles avec ceux du Groupe Pomona.

L'ACCÈS À UN PARTENARIAT STRUCTURANT

Au-delà de sa part de marché complémentaire et de sa culture compatible avec celle du Groupe Pomona, le réseau Relais d'Or Miko, par le biais de son partenariat exclusif avec les glaces du Groupe Unilever, donne accès à la marque *Carte d'Or*[®], clé d'entrée et levier de fidélisation majeur en restauration commerciale indépendante assise et aux marques d'impulsion *Magnum*[®], *Cornetto*[®], *Ben&Jerry's*[®] et *Max*[®], essentielles dans l'activation de la restauration « nomade », du « snacking », segment de marché en fort développement.

L'acquisition de ces adhérents du réseau Relais d'Or Miko est une étape importante dans le développement du Groupe Pomona, dans la pérennisation et la dynamisation des concessionnaires concernés.

C'est dit !

LAURENCE VALADE
DIRECTRICE DU CONTRÔLE DE GESTION, DES MÉTHODES
ET DE LA PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE
RELAIS D'OR



« Notre principal enjeu dans ce projet va être de réussir l'intégration d'entreprises déjà organisées en réseau autour d'une Centrale de Référence et d'un partenaire exclusif, et de savoir capitaliser sur leur savoir-faire et leur expertise afin de développer les modèles créateurs de valeur. Nous allons apprendre de ce réseau un modèle commercial différent du nôtre, notamment grâce à la glace. Notre challenge : fédérer les équipes autour de nouveaux projets communs de dynamisation et de différenciation du réseau. »

C'est dit !

ÉRIC BARTHOMÉ
DIRECTEUR DE L'ACTIVITÉ GLACES RHF
UNILEVER FRANCE



« L'avenir du réseau Relais d'Or Miko est un enjeu crucial pour le développement du business glaces d'Unilever en RHF. Début 2015, nous nous sommes engagés avec le Groupe Pomona dans un partenariat unique, visant à renforcer notre leadership en restauration commerciale avec *Carte d'Or*[®], et à développer le marché de l'impulsion ou nos marques *Magnum*[®], *Cornetto*[®] ou *Ben&Jerry's*[®] sont déjà très présentes. Ce partenariat est avant tout basé sur une ambition commune de croissance et sur la confiance entre nos équipes. Nous savons pouvoir compter sur l'expertise du Groupe Pomona pour développer ensemble nos affaires, autour de valeurs qui nous sont chères, comme le leadership, l'engagement et l'esprit entrepreneurial. »