



Pays de la Loire / Sarthe

Richard Guillorel, le Christophe Colomb sarthois !

Leader du marché européen des caves à vin, le PDG du groupe Frio part à la conquête de l'Amérique. En dix ans, la petite entreprise sarthoise la Sommelière a bien grandi.

Le groupe Frio a obtenu les certifications pour vendre ses caves à vin aux États-Unis. Et ce n'est pas rien. Passer la frontière d'un pays protectionniste aux normes draconiennes relève presque du parcours du combattant.

Pour franchir les frontières, le groupe Frio a dû adapter ses produits. « Ils aiment bien exporter, mais beaucoup moins importer, sourit Richard Guillorel, 66 ans, à la tête du groupe. Par exemple, ils exigent de pouvoir sortir de l'intérieur, si on est enfermé dans la cave à vin ! Les vitres doivent résister au jet violent d'une bille d'acier plus grosse qu'un œuf ! »

Un marché en pleine croissance

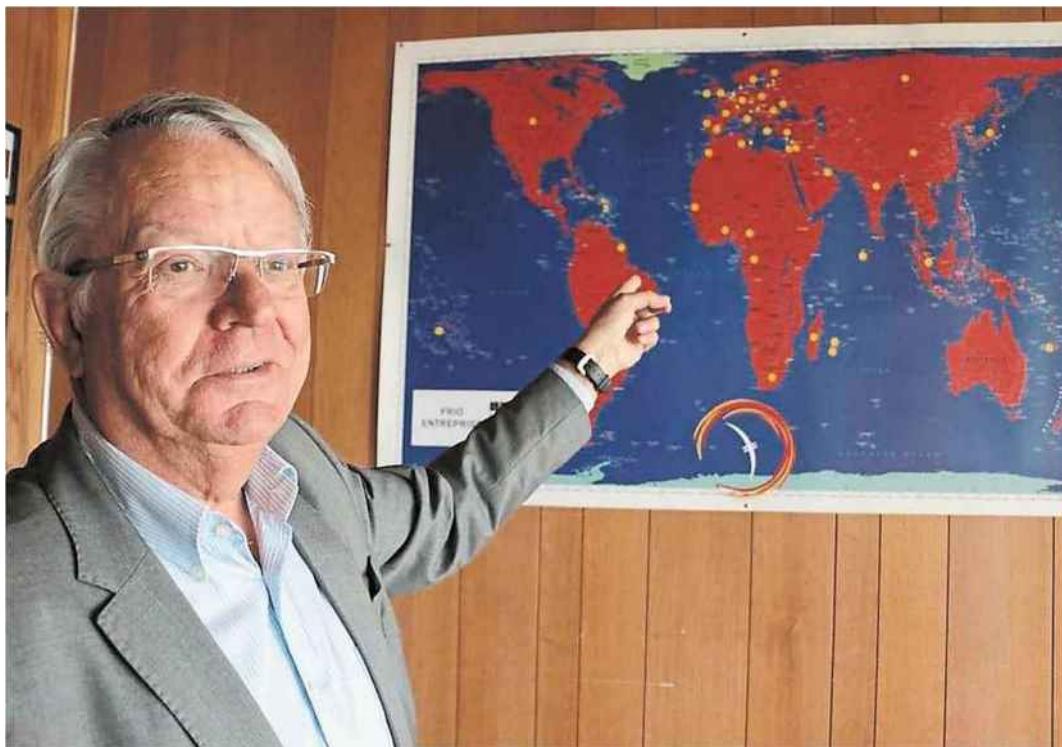
Mettre les produits aux normes américaines a donc pris du temps. « Il a fallu faire beaucoup d'efforts pour les adapter, être patient et savoir investir à perte avant que ça rapporte », avoue le chef d'entreprise.

Mais le patron n'a pas baissé les bras. Pas question pour le leader européen de ne pas être sur un marché en pleine croissance. D'autant que le premier objectif qu'il s'était fixé (30 % à l'international) était atteint. Le deuxième (50 %), il se donne cinq ans pour y arriver.

« Nous sommes surtout concentrés autour de l'Europe. Nous devons sécuriser nos marchés. On a commencé à livrer aux States, et derrière, il y aura la Chine et le Japon », annonce fièrement Richard Guillorel.

Un salarié = 1 million

43 salariés, 45 millions d'euros de chiffre d'affaires. « Ça me permet de toujours savoir combien j'ai de



Après les États-Unis, Richard Guillorel va s'attaquer au marché asiatique.

salariés, plaisante le PDG. Quand j'ai acheté la Sommelière à Saint-Saturnin, il y a onze ans, il y avait dix employés pour 10 millions. J'ai juste continué. Une belle aventure et 35 emplois locaux en plus. » Des millions, oui, mais pas seulement. Le patron salue et apprécie le professionnalisme de ses équipes.

Le Mans très bien situé

Richard Guillorel, ancien cadre chez Thomson et originaire de Bretagne, vit à Paris. C'est la proximité du Havre

et les infrastructures autoroutières qui ont convaincu le n° 1 de la cave à vin de rester en Sarthe. « On a beaucoup de logistique. L'opportunité d'un bâtiment de 10 000 m² à ce prix, c'est plutôt rare. On stocke tout ici. Nous devons être la pre-

mière entreprise en Sarthe en nombre de containers reçus. »

Murielle DESMOULINS.

« Ne pas aimer le bon vin, chez nous, c'est une faute professionnelle. »

Richard Guillorel, PDG du groupe Frio.

Toutes les « addictions » sont chouchoutées !

Vin, cigare, chocolat, fromage... À chacun sa cave. Le groupe Frio (la Sommelière, Avintage, Climadiff, Frigelux, Interfroid) est sur tous les terrains. « Du froid, seulement », sourit le PDG.

Professionnels, particuliers, ama-

teurs, connaisseurs, riches ou moins fortunés : Frio a le produit qu'il vous faut ! De la cave de prestige en acier à 300 bouteilles avec six niveaux de températures différents, à celle à huit bouteilles encastrable dans la cuisine.

Toujours à la pointe de l'innovation, le groupe surfe sur les tendances. En ce moment, il planche sur la machine à paiement direct avec carte rechargeable, qui distribue le vin au verre, sans passer par le serveur. Mais aussi des petits distributeurs pour

les petits restaurateurs. « Ça permet notamment au restaurateur de pouvoir proposer de très bonnes bouteilles et de les conserver presque trois semaines », souligne Richard Guillorel.