

# Le Lyonnais Maïa cède son pôle énergie à Engie

## LE PROGRÈS ÉCONOMIE

ÉCONOMIE RHO - 1

Ne peut être vendu séparément - Mardi 15 mars 2016

**Sophie et Franck, doux rêveurs...!!!**  
**NE VOUS FIEZ PAS AUX APPARENCES**  
 Avec Cafpi, dans leur nouvelle maison, Léa va enfin avoir sa chambre

PRÊTS IMMOBILIERS REGROUPEMENT DE CRÉDITS ASSURANCES EMPRUNTEURS

**04 72 34 02 02**  
**LYON 3 - 139 av. Félix Faure**

**04 72 43 02 02**  
**LYON 6 - 29 bd Anatole France**

**04 69 73 40 40**  
**ST GENIS - 3 place du Mal Joffre**

UN CRÉDIT VOUS ENGAGE ET DOIT ÊTRE REMBOURSÉ. VÉRIFIEZ VOS CAPACITÉS DE REMBOURSEMENT AVANT DE VOUS ENGAGER

«Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent.» Courtier indépendant ORIAS 09047385 - Retrouvez tous nos mentions légales et l'ensemble de nos partenaires bancaires sur [www.cafpi.fr](http://www.cafpi.fr)

CAFPI N°1 des Courtiers

opic



RHÔNE

# Foire de Lyon : cap sur le Made in Rhône-Alpes

■ Didier Delorme (Delorme meubles) et Gilles Renaud (Velours de Lyon) ont chacun fait le choix du Fabriqué en France. Photo Stéphane GUIOCHON

PAGES 2-5

**Semaine de l'Économie 2016**  
 de l'Ouest Rhodanien  
 du LUNDI 14 au VENDREDI 18 MARS 2016  
 #ouestrhodanien\_eco

Forum

Ateliers

Conférence

Rencontres

Visites

la **Semaine de l'ÉCONOMIE**  
 14>18 mars 2016

Programme détaillé de la Semaine de l'Économie 2016 sur [www.ouestrhodanien.fr](http://www.ouestrhodanien.fr)

Communauté d'agglomération de l'Ouest Rhodanien



VOURLES ABRIS DE PISCINE

# Sokool s'allie à Nextpool et table sur un chiffre d'affaires de 60 millions

Entreprise familiale, Sokool continue d'exercer son savoir-faire au niveau des abris de piscine et de terrasse. Des produits fabriqués dans l'usine de Vourles.

Évoluer avec le marché. C'est ce qu'a fait Sokool, société d'abris de piscine et de terrasse. Car après plus de trente ans d'existence, l'entreprise familiale a fait évoluer son offre... Mais pas son savoir-faire de base. « Depuis la création de l'entreprise par mon père, nous pratiquons la menuiserie aluminium, explique Thierry Derruaz, directeur général. Au début, c'était ciblé sur de la fenêtre ou de la véranda, très en vogue dans les années 80-90 ».

Mais début 2000, le marché de la piscine est en plein boom. « Nous nous sommes dits : nous avons le savoir-faire pour proposer des abris. Il y avait un vrai marché : cela permet de chauffer l'eau et de respecter les règles de sécurité, notamment pour les enfants ». Hauts ou bas, les abris prennent différentes formes chez Sokool, pour s'adapter à tous les budgets. Environ 900 modèles sortent tous les ans des deux usines de l'entreprise. « La première est située à Vourles, avec notre siège social. La deuxième est localisée dans le Sud-Ouest, reprend Thierry Derruaz. Acheter cette ancienne usine à Sarlat nous permettait d'améliorer



■ Thierry Derruaz a su transformer le cœur de métier de Sokool, la menuiserie aluminium, pour en faire des abris de piscine. Photo Léa CORDONIER

notre production ».

## 20 % du chiffre d'affaires en Rhône-Alpes

Et pour être encore plus performant, Sokool s'est allié avec un géant de la piscine. « En début d'année, nous avons vendu toutes nos parts à Nextpool (\*) et avons investi une partie de la

transaction dans cette société, qui regroupe des fabricants spécialisés ». Grâce à cette fusion, Thierry Derruaz compte bien conquérir le marché étranger. « Nextpool est déjà très implanté et peut nous ouvrir des portes, notamment vers l'Allemagne ». Mais l'entreprise d'abris de piscine n'en oublie pas pour autant son ancrage ter-

ritorial en Rhône-Alpes : quasiment 20 % du chiffre d'affaires (CA). Fin 2015, Sokool pesait 13 millions de CA, pour un total de 60 salariés. « Grâce à notre fusion avec Nextpool, l'objectif est à 60 millions-fin 2016 -pour tout le groupe ».

Léa Cordonier

[1] Le siège de Nextpool est à Oullins.

VAUGNERAY MENUISERIE

# Delorme meubles se positionne sur le haut de gamme

Enfant, le petit Didier Delorme passait ses vacances dans la ferme de son oncle. Une ferme pas comme les autres. Car ici, ni poules ni cochons. Juste des meubles en bois que l'on fabriquait dans la grange. « C'est lui qui a créé, en 1979, Delorme meubles, se souvient Didier, aujourd'hui menuisier-ébéniste de formation. À l'époque, le magasin se situait à Izeron. C'est au début des années 80, lorsque j'ai rejoint l'entreprise, que l'enseigne a déménagé à Vaugneray ».

Sur le territoire de l'Ouest Lyonnais, Delorme meubles est connu pour son mobilier style « campagnard ». C'est sa marque de fabrique. « Mais lorsque j'ai repris la suite de mon oncle - en 2008 - nous avons pris un nouveau virage ». Aujourd'hui, la petite PME axe sa stratégie sur un



■ Dans l'entreprise, Didier Delorme a pris la suite de son oncle, en 2008. Photo Stéphane GUIOCHON

mobilier plus contemporain, avec du bois clair et des lignes épurées. Tout en conservant le travail du bois massif. « Nous nous sommes volontairement placés sur le marché du haut de gamme, reprend Didier Delorme. Nos bois sont issus de forêts locales, en Bourgogne et dans le Dauphiné. Et tous les meubles sont fabriqués sur le site de Vaugneray ».

## Entre 20 et 30 meubles produits par mois

Lorsque le client entre dans la boutique, il tombe nez à nez avec l'atelier de fabrication. « Cinq personnes travaillent ici. Tout est fabriqué et monté sur place. En moyenne, nous produisons entre 20 et 30 meubles par mois. C'est selon la demande du client ». Pour Didier Delorme, le Made in Rhône-Al-

pes est un réel argument de vente. Acheter français, c'est selon lui donner du sens à un achat. Un achat qui a tout de même un coût : de 1 200 à 3 000 euros en moyenne pour une table, la spécialité de la société. « Mais le coût est aussi un gage de qualité, tient à rappeler Didier Delorme. C'est comme acheter des chocolats à un grand chocolatier local ou en supermarché : le premier sera plus cher, mais le produit sera meilleur ».

Avec 550 000 euros de chiffre d'affaires en 2015, la société compte désormais 8 salariés. « Nous avons embauché une nouvelle personne l'année dernière, à un poste accueil et vente ». Pour continuer à se développer, Delorme meubles mise sur le sur-mesure et haut de gamme : « C'est notre argument numéro 1 ».

L.C.