

N°438 - JUIN 2024 - 9,90 €

Le Journal des Entreprises

NOUVELLE
FORMULE

PAYS DE LA LOIRE

www.lejournaldesentreprises.com

VENDÉE

**Charpentes Fournier
construit une nouvelle usine**

MAINE-ET-LOIRE

**VoltR revisite
ses ambitions à
la hausse**

SARTHE

**CBM accélère
sa diversification
avec deux
acquisitions**

EXCLUSIF

**Le Top 500
de l'industrie du
grand Ouest**

L'enquête

**LOGER SES SALARIÉS :
LE GRAND DÉFI DES
ENTREPRISES LIGÉRIENNES**

LOIRE-ATLANTIQUE

**LE RÊVE AMÉRICAIN
d'Algam**

Gérard Garnier,
PDG d'Algam, a fondé
son entreprise en 1971.

Saga

Nantes DISTRIBUTION

Gérard Garnier, président et fondateur d'Algam, et son fils Benjamin, directeur général d'Algam et président de Pleyel, marque de pianos rachetée en 2017.



© ALGAM

Saga Algam



1971



2000

Gérard Garnier fonde Camac, une entreprise artisanale qui fabriquera des instruments de musique folkloriques et des flûtes de Pan.

1990

Un nouveau siège à Thouaré-sur-Loire, de 10 000 mètres carrés, après celui de Mouzeil.

Achat de Gaffarel, principal concurrent français d'Algam dans la distribution du secteur musical.

De la flûte de Pan au piano Pleyel, une partition sans fausse note

Les racines du groupe nantais Algam s'enfoncent dans les années soixante-dix. Depuis plus de 50 ans, cette saga est portée par Gérard Garnier, un homme passionné de musique qui, d'une petite PME fabricant des flûtes de Pan, a fait une ETI de 600 salariés, leader européen de la fabrication et de la distribution d'instruments de musique.

Tel un clavier, habillé de noir et de blanc, assis devant un piano couleur albâtre d'une beauté inouïe, Gérard Garnier, menton levé, se fond dans le décor. Le fondateur et président du groupe Algam note avec humour : « Au niveau des couleurs, je suis en harmonie. Je suis un morceau de piano. » Du côté de Thouaré-sur-Loire, près de Nantes, le dirigeant se prête volontiers à l'exercice de la photo, tout en narrant l'in croyable saga de cette petite entreprise fondée en 1971 et devenue une ETI de 600 salariés. Algam est aujourd'hui leader européen de la distribution d'instruments de musique, mais aussi fabricant des guitares Lâg et des pianos Pleyel. Elle vient d'atteindre 242 M€ de chiffre d'affaires.



La perceuse, première investissement de Gérard Garnier, servira à faire les trous des flûtes.

sion pour la musique des Andes en quelque chose de concret, en devenant fabricant d'instruments de musique. Mon frère aîné Joël me rejoindra ensuite et l'on créera ensemble la société Camac. Et, d'une entreprise artisanale, on se retrouvera en quelques années avec une PME d'une cinquantaine de salariés qui fabriquent des instruments folkloriques (bombardes, cornemuses, vielles à roue, flûtes de Pan), et puis des harpes. » Le dirigeant a du flair, et sent qu'il ne faut pas se contenter de surfer sur le succès de cet air du temps qui ne dure qu'un temps. En métronome des bonnes

FLÛTE DE PAN

Tout a commencé par un bout de roseau. Nous sommes à la sortie des années soixante, dans une France qui lâche la cravate et enfile des pantalons pattes d'éléphant. « J'avais 98 francs en poche, et je les ai investis dans une perceuse Black & Decker, se souvient Gérard Garnier. Je fonde mon entreprise, en 1971, à Mouzeil, en Loire-Atlantique. J'avais été séduit par un masque inca sur la pochette d'un 45 tours. Cette musique, à base de flûte de Pan, était celle d'El Condor Pasa. » La mode de la flûte de Pan se répand partout en France. « J'ai transformé cette pas-

La musique des Andes connaît un succès foudroyant au début des années 70. Gérard Garnier lance une activité de fabrication de flûtes de Pan, puis d'instruments folkloriques.



© ALGAM.

2009

Arrivée de Benjamin Garnier au sein de l'entreprise.



Après la fabrication d'instruments de musique, la distribution d'accessoires de musique, Gérard Garnier (à g.) devient en 1980 distributeur d'instruments de musique, notamment de guitare.

1983 : les salons de musiques cartonnent et Camac (futur Algam) fabrique des instruments folkloriques et des harpes.



© PHOTOS : ALGAM

idées, Gérard Garnier prépare sa diversification. «Je me disais que ça n'allait pas durer éternellement, soupire le dirigeant. En 1976, j'ai pensé qu'il fallait enrichir le catalogue avec d'autres propositions, notamment des petits accessoires de musique, comme des cordes de guitare, des pupitres, des accordeurs, etc. « Dans les années quatre-vingt, Gérard Garnier étoffe son offre en devenant importateurs d'instruments de musique. «Je me suis mis à importer des instruments du monde entier, avec des marques prestigieuses, qui se vendaient dans un large réseau de magasins, rapporte-t-il. La logistique que nous avons mise en place pour les accessoires a été au cœur de notre succès. Très vite, j'ai également misé sur l'informatique pour être au top.»

La partition est complète avec un nouveau siège, à Thouaré-sur-Loire, qui voit le jour en 1990, soit 10 000 mètres carrés de bureaux, d'ateliers et entrepôts. En 1998, Gérard Garnier crée la division Audia, dédiée au matériel pour DJ. Le groupe s'empare, en 2000, de son principal concurrent hexagonal, Gaffarel.

2011

Trente ans après avoir fabriqué des instruments folkloriques, comme des bombardes, Algam lance la construction de l'usine de guitare Lâg, en Chine.



2017

Renaissance de la marque de piano Pleyel.



Algam possède une usine de guitares Lâg, en Chine.



© ALGAM

La holding Algam est alors créée avec trois divisions : Camac, Audia et Gaffarel. L'année 2003 sera celle du retour à la fabrication pour le groupe. «Après l'acquisition de la marque Lâg, j'ai lancé le projet de construction d'une usine en Chine, inaugurée en 2011. C'est pour moi une usine française, mais implantée en Chine, avec mes propres salariés.»

L'ARRIVÉE DU FILS ET LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

Entre-temps, en 2009, Benjamin Garnier, le fils du président, rejoint l'entreprise familiale. Il est diplômé d'une grande université américaine. «J'étais très content qu'il me rejoigne. Il tenait à quitter le monde des fusions-acquisitions et la banque d'affaires où il travaillait. «Sous l'impulsion du fiston, le groupe Algam développe l'international et part à la conquête de nouveaux territoires, d'abord en Europe, puis en Chine et au Maghreb. «Notre force a toujours été la logistique, rappelle le président fondateur. Alors, en 2014, pour accompagner notre développement en dehors de nos



2024

Ouverture de la filiale
au Royaume Uni et lancement
du Magistral.



Benjamin Garnier rejoint l'entreprise familiale en 2009 et développe notamment l'international et la division audio, vidéo et lumière du groupe.

2014 : construction d'un centre logistique à Carquefou, de 18 000 m², pour soutenir le développement à l'international.



frontières, nous avons construit un centre logistique, à Carquefou, de 18 000 mètres carrés.»

En parallèle de cet investissement qui sert le développement international, Benjamin Garnier ouvrira en 2013, Algam Enterprise, la division audio, vidéo et lumière, à destination des professionnels, et dont l'activité se concentre à Paris. « Cette année-là, notre chiffre d'affaires France franchira la barre des 100 millions d'euros », révèle Gérard Garnier.

L'AVENTURE PLEYEL

Le rythme du succès se mesure aussi à l'audace. Quand, en 2017, il parle de redonner vie à la marque française de pianos Pleyel, Gérard Garnier devient lyrique. « Il fallait sauver le Titanic, le faire remonter à la surface, raconte-t-il. J'ai dit à mes collaborateurs : « C'est une mission impossible que l'on va relever. » Pleyel est un nom que l'on adosse souvent à Frédéric Chopin. On parle même, pour un Pleyel, du « piano de Chopin ». Le prénom du fondateur éponyme, en 1807,

FICHE ENTREPRISE

1971

Année de naissance d'Algam, qui a désormais 53 ans.

242

C'est en millions d'euros le chiffre d'affaires d'Algam en 2023.

600

Nombre de salariés en 2023, dont 380 en France.

4

C'est le nombre de divisions de l'entreprise : Camac, Audia, Gaffarel et Algam Entreprises.



Gérard Garnier, 75 ans, a fondé son entreprise en 1971. Algam compte aujourd'hui 600 salariés et propose 200 marques d'instruments de musique.

Ignace, et de son fils Camille, ont disparu sous les cendres d'une marque qu'il a réussi à faire renaître. « Le principal défi était de respecter la sonorité particulière de ce piano, une sonorité romantique emblématique de la marque, souligne Gérard Garnier. Pour ce piano, nous avons deux séries. Une série P, fabriquée par un partenaire, en Chine, qui est déjà en vente, et une série F, bientôt fabriquée ici en France, à Thouaré-sur-Loire. C'est notre French collection, du made in France, pour nos modèles de Haute Facture. »

LE ROSEAU ET LE CHÊNE

La suite de l'aventure Algam ? « J'ai 75 ans, et je lance le Magistral, un dispositif qui permet de transformer un piano qui ne sert plus en enceinte haut de gamme. Avec ce projet, je plante un chêne pour mes petits-enfants. J'ai démarré avec un roseau, je finis avec un chêne. La transmission, j'y pense. Mais je reconnais avoir plaisir à jouer les prolongations. »

David Pouilloux

Comment se porte l'entreprise que vous avez fondée voilà 53 ans ?

Elle se porte bien, et les perspectives sont bonnes. J'ai fondé Camac en 1971, et mon entreprise est devenue en un peu plus de 50 ans une ETI de 600 salariés. Environ 380 salariés travaillent en France, et le reste à l'étranger. Algam est aujourd'hui le leader français et européen de la distribution d'instruments de musique. Nous distribuons 200 marques et nous avons 200 000 références disponibles. Mais nous sommes aussi fabricant de guitares sous la marque Lâg, et de pianos, sous la célèbre marque Pleyel que j'ai fait renaître en 2017. Les comptes sont consolidés pour 2023 : on vient d'atteindre 242 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous visons les 254 millions d'euros en 2024. La holding Algam comporte 4 divisions : Camac, Audia, Gaffarel et Algam Entreprises.

Quels sont les projets de développement d'Algam ?

Nous sommes en train de monter une ligne d'assemblage de pianos Pleyel, ici, à Thouaré-sur-Loire. Nous serons ici sur du made in France pour la série F. La série P est fabriquée en Chine, et nous permet d'avoir des prix intéressants. Nous allons également ouvrir deux filiales de distribution, une première, en septembre 2024, Algam UK. Et nous allons ouvrir Algam USA, probablement en 2025. Mon fils Benjamin, qui est directeur général du groupe, est un spécialiste des fusions-acquisitions, et il est en train de s'en occuper. Pourquoi ouvrir aux États-Unis ?

C'est pour garder nos emplois en Chine. J'ai une usine de guitares et 100 salariés en Chine. Quand les ventes étaient à zéro pendant le covid, je les ai gardés, alors que beaucoup d'usines fermaient. Il n'est pas question pour moi de perdre ce savoir-faire extraordinaire, et ses femmes et hommes qui comptent sur moi. Je soutiens l'emploi là-bas, comme je le soutiens en France. L'ouverture de notre filiale aux États-Unis va leur donner du travail. Ce pays



© DAVID POUILLIQUX

— Gérard Garnier, président d'Algam

« Nous allons ouvrir une filiale aux États-Unis pour garder nos emplois en Chine »

Fabricant et distributeur d'instruments de musique, Algam s'apprête à prendre pied en Grande-Bretagne et aux États-Unis, un pays qui pèse la moitié du marché mondial de la musique. Pour Gérard Garnier, président d'Algam, ces nouvelles filiales de distribution doivent conforter l'usine chinoise de l'ETI nantaise.

représente à lui seul 50 % du marché de la musique. Si on n'est pas aux États-Unis, on rate 50 % du marché. Les perspectives de business sont évidemment intéressantes.

Vous lancez également un nouveau produit à fort potentiel. Cette fois, il concerne les pianos...

Le potentiel de ce produit est mondial, mais il nous reste à accomplir un énorme effort sur



le plan du marketing. On compte aussi sur le bouche à oreille pour le faire connaître. Beaucoup de familles ont un vieux piano qui ne sert plus. Dans une démarche écologique, nous avons souhaité donner une seconde vie aux pianos. Nous lançons un nouveau produit, le Magistral. C'est un système qui s'installe derrière le piano, et qui permet de le transformer en enceinte. On remplace le haut-parleur par la table d'harmonie du piano qui va résonner merveilleusement bien. Pour le prix du déménagement d'un piano, quelques centaines d'euros, on propose ainsi un dispositif qui permet de le garder à la maison, et de l'utiliser autrement. Et si le piano est toujours opérationnel, on peut, avec le même dispositif, ajouter un orchestre en plus et laisser le pianiste au clavier. Bref, le soliste peut ainsi être accompagné par un orchestre symphonique!

Vous dirigez votre entreprise depuis plus de 50 ans et vous avez dû prendre un grand nombre de décisions pour la développer. Quelle est votre philosophie en la matière ?

Je m'inspire de deux types de culture dans ma prise de décision. J'aime bien mélanger l'influence japonaise et l'influence américaine. Dans l'influence japonaise, on prend le temps de réfléchir, avant de prendre une décision importante. On associe beaucoup, on prend des décisions collectives. C'est un processus parfois assez lent. À l'inverse, à l'américaine, on peut prendre une décision en quelques secondes. On sort le colt, d'une certaine manière, et on fait feu. C'est plus brutal, mais ça permet d'accélérer fortement. J'aime bien ces deux extrêmes dans l'approche de la prise de décisions. Et puis, comme disait Aristote, la vertu est au milieu. En tant que président, j'essaie de prendre des décisions de façon zen. Je souhaite aussi que happiness rime avec business. Je tiens à ce que mes collaborateurs soient heureux de travailler chez Algam.

D'ailleurs, à ce sujet, vous avez une définition originale de l'acronyme PDG ?

Je me définis en effet comme Président designer général. Pour développer une entreprise, il faut régulièrement avoir de nouvelles idées.

Lorsque la musique des Andes a connu un succès incroyable dans les années soixante-dix, j'ai eu cette intuition de créer une société qui fabrique des flûtes de Pan. Je suis devenu le roi de la flûte de Pan pendant 20 ans. Mais j'ai vite compris qu'il ne fallait pas s'endormir sur une bonne idée. D'une manière générale, je n'ai jamais craint de m'engager sur des sujets que je ne dominais pas. J'aime cette citation de Richard Branson : « Si on te donne une opportunité, prends-la. Si tu ne sais pas faire, tu apprendras après. » Il y a une sorte d'inconscience dans un projet nouveau, et parfois les gens vous disent « ça ne marchera jamais ». J'ai des idées qui jaillissent sans arrêt, mais j'ai besoin de collabo-

« Dans une démarche écologique, nous avons souhaité donner une seconde vie aux pianos. »

rateurs pour leur donner une réalité. Je me suis toujours entouré de gens qui compensent les lacunes du visionnaire que je suis. Sans eux, le voyage n'est pas possible.

L'un des plus étonnants épisodes de votre saga, c'est le développement de votre entreprise dans le domaine du golf que peu de personnes connaissent !

En 1985, ma femme me recommande de jouer au golf pour lever un peu le pied. Je prends donc une première leçon au golf de la Bretèche. Je remarque que les clubs de golf sont fabriqués à Taïwan. Je vais là-bas, et je prends des contacts, je rapporte des échantillons, et l'on me confirme en France que ce sont des produits extraordinaires. Je fonde alors une société de distribution, en 1985. Un jour, je vais au salon du golf d'Orlando. Sur un stand, je vois une vidéo extraordinaire, et je félicite le dirigeant, Ely Callaway, qui a 65 ans à l'époque. Son entreprise pesait alors 50 millions de dollars. Il me donnera la distribution de sa marque, qui deviendra rapidement le numéro 1 mondial. Moi, de mon côté, je deviens grâce à lui le numéro 1 français de la distribution de produits pour le golf. Lorsque Callaway arrivera à 1 milliard de dollars de chiffre d'affaires, il souhaitera reprendre la distribution, en propre, et me rachètera mon entreprise, en 1998. Il m'a proposé une somme et il m'a demandé : « Est-ce que cela te va ? » J'ai trouvé cela très élégant. Avec cet argent, j'allais avoir l'opportunité de développer mon entreprise, en achetant notamment Gaffarel, mon principal concurrent. Dans mon bureau, il y a écrit : « Ne dure que ce qui change ». Pour durer, il faut muter.

David Pouilloux



Rang	Raison sociale (MAISON MÈRE) ● Comptes consolidés ■ Déclaration de l'entreprise	Ville	Activité	CA 2022 en M€	Croissance annuelle en %	CA export 2022 en M€	Résultat d'exploitation 2022 en M€	Résultat net 2022 en M€	Effectifs
115	SUEZ RV MÉTAUX NON-FERREUX	ISIGNY-LE-BUAT (50)	Récupération de déchets	165,00	7,84	—	—	0,49	61
116	COOPÉRATIVE GARUN-PAYSANNE	HENANSAL (22)	Aliments pour animaux	163,66	22,23	—	0,56	0,88	166
117	BRIOCHE PASQUIER CERQUEUX (PASQUIER)	LES CERQUEUX (49)	Pain	163,56	15,20	8,36	-2,30	1,05	349
118	COMPAGNIE LAMPAULAISE DE SALAISON (COMPAGNIE DE SALAISON)	LAMBALLE-ARMOR (22)	Produits à base de viande	161,36	11,78	11,25	-1,50	-1,03	492
119	NUTRISSET (ONYX)	MALAUNAY (76)	Produits alimentaires	160,37	22,43	159,23	7,70	4,47	208
120	CARL ZEISS VISION FRANCE (CARL ZEISS VISION FRANCE)	FOUGÈRES (35)	Lunettes	158,52	-9,10	6,24	11,48	8,03	367
121	SALAISONS CELTIQUES (AGROMOUSQUETAIRES)	KERGRIST (56)	Produits à base de viande	155,88	5,54	2,24	-1,09	-0,39	521
122	NTN TRANSMISSIONS EUROPE (NTN CORPORATION)	ALLONNES (72)	Équipements automobiles	155,80	-5,38	143,98	-6,58	-5,88	680
123	QUEST ISOL	ALIZAY (27)	Matériaux de construction	153,00	7,75	—	—	7,60	512
124	ÉTABLISSEMENT GEORGES RENAULT (ATLAS COPCO FRANCE HOLDING)	SAINT-HERBLAIN (44)	Recherche-développement	152,40	5,95	126,08	7,96	12,78	326
125	CANON BRETAGNE ● (CANON)	LIFFRÉ (35)	Machines et d'équipements bureau	150,14	-3,43	135,74	11,24	7,76	559
126	REDEO ANTARGAZ (ANTARGAZ)	NOYAL-PONTIVY (56)	Combustibles gazeux	145,51	220,65	—	-3,23	-3,28	7
127	DRESSER-RAND SAS (SIEMENS)	LE HAVRE (76)	Pompes et compresseurs	145,43	-26,13	78,82	5,46	-6,92	563
128	MOLDTECS	LOUVERNÉ (53)	Équipements automobiles	144,00	-0,69	—	—	7,70	459
129	SERAC ■	LA FERTÉ-BERNARD (72)	Fabrication de machines	140,00	—	—	—	—	700
130	SOC VIOL FRERES	CHÂTEAUBRIANT (44)	Transformation de viande	139,18	17,81	32,73	-0,60	-0,16	268
131	ALGAM	THOUARÉ-SUR-LOIRE (44)	Instruments de musique	139,00	12,10	—	—	5,76	251
132	HYPRED (KERSIA)	DINARD (35)	Savons, produits d'entretien	138,15	29,37	41,57	0,07	-0,03	132
133	SLAUR SARDET	LE HAVRE (76)	Boissons alcooliques distillées	136,87	15,47	62,14	3,25	1,71	209
134	NEOVIÀ (ADM FRANCE)	SAINT-NOLFF (56)	Céréales, semences	135,92	3,26	56,94	-0,36	11,29	234
135	COMPAGNIE MADRANGE (COMPAGNIE DE SALAISON)	LAMBALLE-ARMOR (22)	Produits à base de viande	135,91	7,83	12,42	-17,08	-16,57	462
136	ONESIKKS (L.CODE)	SÈVREMOINE (49)	Vêtements de dessus	134,48	19,60	0,02	1,33	-0,69	101
137	DTI (PICOT)	CONGRIER (53)	Articles en fils métalliques	131,56	18,91	6,60	9,39	4,90	235
138	WINFARM ■	LOUDÉAC (22)	Agrofournitures	130,80	21,11	—	—	0,60	400
139	GREIF FRANCE (GREIF INTERNATIONAL)	LE GRAND-QUEVILLY (76)	Emballages métalliques	130,03	16,82	33,19	2,11	0,93	254
140	SUN CHEMICAL	SAINT-AIGNAN-GRANDLIEU (44)	Peintures, vernis	130,00	12,07	—	—	-17,50	222
140	GYS ● (UBDC)	SAINT-BERTHEVIN (53)	Matériels électriques	130,00	8,33	—	—	—	850
142	FRANCE POULTRY	CHÂTEAULIN (29)	Transformation de viande	129,00	-9,15	—	—	-14,00	428
143	JH INDUSTRIES	CHALLANS (85)	Charpentes	128,87	13,32	—	-1,01	-0,75	834
144	PENY	SAINT-THURIEN (29)	Transformation de légumes	128,00	-4,48	—	—	-4,50	323
144	FOURE LAGADEC (GROUPE SNEF)	LE HAVRE (76)	Réparation d'ouvrages en métaux	128,00	-12,33	—	—	-8,60	1100



PEUGEOT PROFESSIONNEL



NOUVELLE GAMME UTILITAIRES PEUGEOT

DISPONIBLES À LA COMMANDE

CONTACTEZ-NOUS :



[16] COGNAC [17] BOURCEFRANC • LA ROCHELLE • ROCHEFORT • ROYAN • ST-JEAN-D'ANGÉLY
• SAINTES [23] GUÉRET [24] PÉRIGUEUX • BERGERAC [28] NOGENT-LE-ROTROU [35] REDON
[44] SAINT-NAZAIRE • SAINT-MALO DE GUERSAC • LA BAULE [49] CHOLET [72]
LE MANS • LA FERTÉ-BERNARD • LA FLÈCHE [79] BRESSUIRE • [85] CHALLANS •
LA ROCHE-SUR-YON • LES SABLES-D'OLONNE • FONTENAY-LE-COMTE • LUÇON

Clara
AUTOMOBILES
PROFESSIONNEL