

Verson

# Chaudron magique

La reprise de la chaudronnerie Guy Marie la porte vers de nouveaux développements commerciaux.

**L**a délicate alchimie qui permet à un cédant de trouver le repreneur qu'il cherche, et réciproquement, a joué à plein dans les chaudrons de l'entreprise Guy Marie, dont le dirigeant voulait passer la main après une trentaine d'années à sa tête.

« J'ai étudié plusieurs cibles », se souvient le repreneur Thierry Cudelou, qui évoluait auparavant dans un groupe spécialisé dans le bois, et qui a bénéficié d'une mise en relation par la CCI de Caen pour dénicher l'oiseau rare, une société réputée pour son savoir-faire sur la place caennaise. Guy Marie travaille l'acier, l'inox ou l'aluminium dans plusieurs secteurs (chaufferies industrielles ou urbaines, silos, tuyauterie industrielle, équipements de sécurité, traitement des fumées, recyclage des effluents...). Doté de son propre bureau

d'études, elle est en mesure de répondre aux demandes précises de ses clients, de la petite pièce à de grosses productions en série. Une reprise est toujours un moment complexe. Celle-ci a duré neuf mois. Les chronologies se confondent, entre un cédant qui n'est pas forcément pressé, un repreneur qui veut aller plus vite, le temps administratif ou bancaire. Le tout sous le regard parfois inquiet des salariés et des clients. « Il est essentiel de bien expliquer ce qui se passe », témoigne Thierry Cudelou, qui sait que ses premiers pas sont observés de

près (« on me teste, c'est humain »), et qui a bénéficié de l'accompagnement de l'ancien propriétaire. « J'avais besoin de lui en raison de mon manque de connaissance dans le métier. Et puis il me semble que c'est le moindre respect que l'on doit à quelqu'un qui vend son entreprise ». Autre forme de respect du travail accompli, il a tenu à garder le nom d'origine de l'entreprise, par fierté pour son identité.



### Idées claires

Écouter les précieux avis de son prédécesseur ne signifie pas pour autant qu'on abandonne ses propres visions. Thierry Cudelou a des idées très claires : « Maintenir nos fondamentaux et développer de nouveaux marchés ». Pour cela, il se dit « déterminé à mettre en place une nouvelle organisation, plus exigeante, parce que les clients le sont ».

Ces efforts visent des marchés comme les carrières, l'éolien et, à terme, l'aéronautique ou le nucléaire. « Nous devons aller là où nous ne sommes pas présents. La croissance commerciale est ma priorité », affirme le repreneur, qui constate que la demande existe, mais qu'elle tarde parfois à se concrétiser. ◀

“ Maintenir nos fondamentaux et développer de nouveaux marchés ”



**Thierry Cudelou**  
a de fortes ambitions pour  
la chaudronnerie Guy Marie.

### CONTACTS

[www.chaudronnerie-guy-marie-caen.fr](http://www.chaudronnerie-guy-marie-caen.fr)  
Rue des 4 Vents, 14790 Verson  
02 31 26 86 26

[www.caen.cci.fr/developpement/transmission\\_cession.php](http://www.caen.cci.fr/developpement/transmission_cession.php)

