



SHUTTERSTOCK

Prendre le temps de découvrir, recharger ses batteries plutôt que celle de son portable, rencontrer les gens, voyager plus durablement, en train, à vélo, à pied, s'ancrer dans le local...

Recticel se renforce dans l'isolation du marché industriel

■ L'annonce du rachat de Trimo pour 164 millions d'euros a été saluée en Bourse où l'action grimpait de plus de 5%.

C'est de la ville de Richmond en Virginie (États-Unis) – où il se trouvait pour finaliser la vente de la division mousses techniques à Carpenter – qu'Olivier Chapelle, le CEO de Recticel, a présenté le rachat annoncé ce mardi matin de la société slovène Trimo pour 164 millions d'euros.

“L'opération a été signée cette nuit. Elle permet à la société Recticel d'être présente dans des produits qu'elle n'a pas, c'est-à-dire les panneaux d'isolation à usage industriel alors que nous sommes actuellement implantés sur le marché résidentiel. Il s'agit de panneaux murs, antifeu et isolants, qui sont utilisés dans des bâtiments industriels ou des centres commerciaux. Trimo est présent en Europe centrale et du Sud-Est. La complémentarité est double. On rajoute une catégorie d'isolants dans des marchés différents”, a expliqué Olivier Chapelle, via Teams.

Le CEO Olivier Chapelle est en train de réaliser son objectif de faire de Recticel un “pure player” dans l'isolation.

L'annonce de l'opération a dopé l'action, qui gagnait mardi plus de 5% pour frôler les 21 euros. *“De manière tout à fait inattendue, Recticel a réussi à attirer une entreprise assez importante, qui pourra immédiatement augmenter ses ventes de 35%. La valorisation (9,5 fois le résultat opérationnel) ne semble pas excessive”,* souligne l'analyste de Degroof Petercam. Mais d'ajouter, en guise de petit bémol, que *“bien que la société ait fait un grand pas, elle n'est pas encore au niveau d'autres acteurs cotés comme Rockwool (3,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires) ou Kingspan (6,5 milliards d'euros)”*.

D'autres projets

Olivier Chapelle, qui avait vendu l'activité mousses techniques pour créer de la valeur et ainsi contrer l'OPA hostile de l'autrichien Greiner, est donc en train de réaliser son objectif de faire de Recticel un *“pure player”* dans l'isolation. Il a confirmé ce mardi son projet de doubler le chiffre d'affaires. *“Et il n'est pas possible d'atteindre cet objectif sans faire des fusions ou des acquisitions. Je serais donc surpris qu'il n'y ait pas d'autres projets”,* a-t-il commenté. Un commentaire qui laisse aussi penser qu'il est loin d'être acquis que le cash, qui doit rentrer dans la société à la suite des deux récentes cessions, sera redistribué aux actionnaires, comme cela avait évoqué.

Le fait que Trimo (qui appartenait à la société de *private equity* Innova Capital) soit présent en Europe centrale et de l'Est (mais pas en Ukraine) ne l'inquiète pas au vu des événements dramatiques. *“Pour nous, c'est un axe de croissance important. Le marché s'y développe au rythme du produit intérieur brut. Si la situation dégénère, cela aura un impact temporaire.”*

Et d'assurer que Trimo *“fonctionne très bien”* avec un résultat opérationnel de 17 millions d'euros.

Ariane van Caloen