

**Cormelles-le-Royal**

# Synergies industrielles

**En réunissant trois entreprises, UP, MSC et GM, Thierry Cudelou mise sur le partage des compétences.**

**L**a synergie : c'est ce sur quoi mise Thierry Cudelou, qui est à la tête de trois entreprises. Après avoir réussi en 2014 la reprise de la chaudronnerie Guy Marie, il a ajouté à son portefeuille de compétences UP Structures Bois et MSC Construction Métallique. La volonté de faire fonctionner ensemble ces trois structures (45 salariés) se retrouve dans la

mise en place d'un logo et d'un site internet communs. « Il y a de belles choses à réaliser : avec des compagnons compétents et polyvalents, il devient possible de lisser les charges de travail, de compenser les éventuelles périodes de creux de l'une des entreprises, quand l'autre dispose d'un carnet de commandes plus rempli », explique le dirigeant.

**Solutions CCI +**

**REPRISE**

Bénéficiez d'un accompagnement à la reprise d'entreprise avec le pack Réussite Reprise : diagnostic de votre profil entrepreneurial, diffusion auprès des partenaires de la plateforme Transentreprise, rédaction de votre fiche de cadrage, contact avec des cédants identifiés.

MSC représentait un certain pari, puisque c'est à la barre du Tribunal de commerce qu'il l'a reprise. L'entreprise, spécialisée dans la menuiserie aluminium, la charpenterie métallique et la serrurerie pour le secteur industriel ou le logement collectif de 500 à 2 000 m<sup>2</sup>, avait subi de plein fouet la crise du marché du bâtiment. Mais les fondamentaux étaient solides, tant au niveau des hommes que du parc machines, sur lequel de récents investissements avaient été réalisés.

**Thierry Cudelou,**  
entrepreneur en série.

**La demande de réactivité**

Pour UP, le marché du bois montre aussi de belles promesses. « Le bois permet de construire des maisons avec des personnalités très affirmées à des coûts maîtrisés. C'est dans l'air du temps et cela intéresse de plus en plus », se réjouit Thierry Cudelou. Depuis la reprise, il constate avec satisfaction que « la confiance des clients revient » et que « de belles opérations se montent », notamment sur la partie industrielle. « C'est encore un peu en attente sur l'immobilier, mais des projets vont sortir », commente-t-il. « Nous avons un bel outil de travail, bien situé, une identité et un savoir-faire reconnus. Il convient d'aller plus en avant sur la partie commerciale et la modernisation du process industriel ». Reste un élément essentiel, dont il fait sa priorité, c'est la réactivité : « C'est un impératif, une demande constante. Nous devons être en mesure d'apporter des solutions techniques qui permettent de gagner du temps ». Il préconise entre autre le préfabriqué pour des poses plus efficaces une fois sur les chantiers. ◀



© Solvieg de la Houque

**CONTACT**

[www.msc-caen.fr](http://www.msc-caen.fr)