# Livio-Peduzzi cherche son ciment

## L'agglomérat de PME se mue en vrai groupe. Sa formule : synergies et respect des identités.

Transformer un « patchwork » - *dixit* l'intéressé - en un groupe digne de ce nom. C'est l'objectif que se fixe Frédéric Peduzzi pour l'entreprise familiale, ou plutôt la somme de PME, qu'il préside depuis Fresse-sur-Moselle (Vosges). L'année 2016 figurera parmi les temps forts d'une histoire entamée en 1938 par le grand-père Dominique : depuis le 6 juin, Peduzzi se rebaptise « Groupe Livio », comme le prénom du fils du fondateur et père des actuels dirigeants, Frédéric et Dominique, directeur du développement.

Tout l'enjeu a consisté à trouver la bonne recette pour fédérer les 12 sociétés, dont 9 de BTP, qui composent Livio. Le groupe agrège, en effet, du terrassement-gros œuvre généraliste ou plus spécialisé (Paul Valdenaire pour les maisons à ossature bois, Schenini pour la rénovation lourde), du génie civil (Delot), des enduits de couverture et charpente (Bontempi), des résines et étanchéités, de la maintenance de bâtiments, du chauffage-plomberie-climatisation avec Vannson, de la location de matériels et une entreprise générale, ACP Construction. L'effectif de 8 à 175 personnes par société (Peduzzi Bâtiment est la plus importante) aboutit à un total de 380 salariés, pour un chiffre d'affaires de 83 millions d'euros à l'issue de l'exercice 2015-2016. L'équilibre financier est atteint « au global », une fois additionnés les résultats de chacun.

Un tel kaléidoscope est le produit de trente ans d'acquisitions et de créations en propre. « Peduzzi avait prospéré auprès du secteur textile des Vosges, puis de l'industrie en général dans le département. Les crises successives de ces secteurs nous ont amenés à diversifier les métiers ainsi que la géographe des interventions. Et nous avons aussi accompagné le développement national de quelques clients historiques », décrit Frédéric Peduzzi.

Le groupe compte des agences ou des filiales dans le reste de la Lorraine, en Rhône-Alpes et dans le Sud-Est et il décroche régulièrement des commandes en Ile-de-France et dans d'autres régions. Les chantiers privés continuent à représenter 60 % de l'activité, devant les marchés publics (35 %) et les particuliers.

**Cellule commerciale commune.** Ce ciment d'un ensemble jusqu'alors hétérogène, le groupe Livio commence par le mettre en œuvre à travers la fonction commerciale. Depuis le 1er juin, une cellule commune de vente a été constituée, selon le principe de la porte d'entrée qui ouvre sur le reste de la maison : « Un commercial constitue le premier contact du client, il demeure son référent et lui propose les offres des autres sociétés. La passerelle n'existait que peu, jusqu'alors », souligne Anne-Claire Goulon, nouvelle cogérante venue du monde du transport : un profil extérieur au BTP que recherchait précisément la famille actionnaire. Accompagnée d'un important effort de formation pour maîtriser l'art de la négociation dans le contexte de la guerre des prix, la constitution de cette cellule précède la mise en synergies d'autres fonctions transversales : système d'information, achats, RH... Le groupe se donne un an pour boucler son organisation. Il conservera à chaque société son identité juridique propre et il ne baissera pas les effectifs. Au contraire, le nouveau Livio entend reprendre le chemin de la croissance, d'abord en interne. ● Christian Robischon

**12** sociétés
**380** salariés
**83 M€** de CA
**60 %** d'activité dans les marchés privés

ARNO PAUL / LE MONITEUR

Le président Frédéric Peduzzi *(à droite)*, son frère Dominique et Anne-Claire Goulon, cogérante, insufflent de l'unité à la mosaïque Peduzzi.



Imprimé par (c) Groupe Moniteur