**2016 – SUJET N° 3.6**

**Vous analyserez la situation de management présentée dans l’annexe en effectuant les travaux suivants :**

1. Repérer les éléments caractéristiques de l'organisation Ménissez.
2. Identifier le problème de management rencontré par l’organisation Ménissez.
3. Repérer et qualifier la décision prise par Ménissez en réponse à ce problème et montrer que cette décision implique une modification des options stratégiques de l’organisation.
4. Après avoir identifié les parties prenantes de l’entreprise, montrer en quoi cette décision satisfait à leurs attentes.

ANNEXE : La boulangerie industrielle Ménissez s’agrandit à Maubeuge

**Annexe - La boulangerie industrielle Ménissez s’agrandit à Maubeuge**

**L’entreprise familiale se dote d’une nouvelle usine de 20 000 mètres carrés pour 50 millions d’euros d’investissement. À la clé, une montée en gamme de ses produits.**

L’entreprise Ménissez investit 50 millions d’euros dans la construction d’une nouvelle usine de 20 000 mètres carrés près de Maubeuge, à Gréveaux-les-Guides (Nord). Destiné à la fabrication de pains précuits sous atmosphère, ce nouvel outil de production devrait employer près de 150 personnes. Le permis de construire est déposé. Les travaux vont bientôt démarrer. Une évolution rapide facilitée par l'appui administratif de l'agglomération de Maubeuge, de la municipalité de Feignies et de la sous-préfecture.

Ménissez est leader européen dans la fabrication industrielle de pains précuits sous atmosphère. Son site unique produit aujourd'hui pas moins de 100 000 tonnes par an, pour un chiffre d'affaires global de 160 millions d'euros, dont près de 70 % à l'export, y compris hors Europe. Le groupe produit essentiellement des pains sous marque de distributeur pour les principales enseignes de la grande distribution dont les hard discounters[[1]](#footnote-1).

« Bien sûr, ce n'est pas évident d'investir maintenant », admet Laurent Ménissez, le président de Ménissez SA. « Mais il y a une nécessité de s'adapter à la consommation, d'être réactif et d'aller de l'avant. On ne peut pas attendre que ça passe ». Cette stratégie de développement, il l'explique avant tout par les contraintes économiques de plus en plus pressantes. « La grande variabilité des cours des matières premières pèse directement sur nos marges. Surtout en ce qui concerne le blé et le pétrole. Cet investissement va nous permettre d’accroître notre productivité en fabricant des pains premium[[2]](#footnote-2) à plus forte valeur ajoutée et en augmentant nos capacités de production ».

« L'objectif est simplement d'être encore là demain, de pérenniser des emplois ». Pour accroître ses ventes et conquérir de nouvelles parts de marché, l'entreprise vise le haut de gamme. « On va étendre une production de pain premium qui existe déjà chez nous. Des produits à plus forte valeur ajoutée et de qualité ». Et pour le chef d'entreprise, la qualité ça prend du temps. « Là où des pains à burgers ou des pains de mie sont fabriqués en une heure, nos pains nécessitent quinze à vingt heures. On fait nos propres levains et on leur laisse le temps du repos. Ça nous permet d'avoir une liste d'ingrédients courte, sans maquillage ».

L’industriel dispose aujourd’hui sur un site de 15 hectares d’une usine de 80 000 mètres carrés, y compris les entrepôts. Il y fabrique des pains précuits sous atmosphère mais aussi des pains précuits surgelés et des produits frais. La nouvelle usine permettra la création de plus de cent emplois à chaque étape de la chaîne de production. Ce à quoi s'ajoutent les emplois indirects dans le BTP ou la maintenance. « Ne serait-ce que pour la construction du bâtiment, qui coûtera plus de 15 millions d’euros, nous faisons en sorte de travailler avec des entreprises régionales ». Directs ou pas, des emplois supplémentaires dans le val de Sambre, c'est toujours du pain bénit.

***Les auteurs, d’après La voix du Nord et l’Usine nouvelle***

1. Distributeurs dont le concept est basé sur une politique de prix très bas. [↑](#footnote-ref-1)
2. Pains de qualité supérieure. [↑](#footnote-ref-2)