

# « Un nouveau chapitre »

**INDUSTRIE** Depuis décembre, Gilles Nogueroles est président de la Sobegi. Il s'attachera à redresser une entreprise qui souffre de pertes depuis deux ans

La Société béarnaise de gestion industrielle (Sobegi), née en 1975, a une longue histoire en Béarn. En 2010, elle reprenait la plateforme de Lacq, alors qu'elle comptait 80 personnes sur la plateforme de Mourenx. Aujourd'hui, elle compte 300 salariés et fournit de la vapeur et d'autres utilités (gaz, eau...) et des services (bureau d'études, maintenance, inspection...) à une trentaine d'industriels sur le bassin de Lacq. Gilles Nogueroles, issu du groupe Total, est président de cette société depuis décembre dernier. Il arrive dans un contexte économique difficile mais affiche un franc enthousiasme pour redresser l'entreprise. Il dévoilera une feuille de route avant l'été et nous en dresse les grandes lignes aujourd'hui.

« **Sud Ouest** » Vous arrivez dans un contexte économique particulièrement difficile...

**Gilles Nogueroles** Sobegi subit des pertes depuis deux ans. Le chiffre d'affaires est d'une centaine de millions d'euros. Nous avons fait -6M€ en 2014 et -15M€ en 2015. Pourquoi ? D'abord, à cause de la baisse des prix de l'énergie : -60 % pour le brut, -45 % pour le gaz. Or, nos recettes sont indexées sur le prix de l'énergie. Le deuxième point, c'est que les enlèvements de nos clients (de vapeur, etc.) sont plus faibles que ce qui était prévu initialement. La troisième raison, c'est que l'on a des coûts de fonctionnement trop élevés. Nos installations sont surdimensionnées. On a une capacité de production de vapeur, par

exemple, de 450 tonnes/heure, alors qu'on en vend 150 tonnes/heure.

**Quel sera votre plan de redressement de l'entreprise ?**

Après l'arrêt de l'exploitation commerciale par Total du gaz naturel en 2013, Sobegi a repris cette activité à un débit beaucoup plus faible, mais pour longtemps. On a un contrat sur trente ans, par exemple, avec Arkema.

Aujourd'hui, notre volonté est de devenir un acteur incontournable sur le bassin de Lacq. On veut se redonner un peu de fierté - d'abord en

interne, parce qu'aujourd'hui, il ya des interrogations. Notre actionnariat (Total à 60 % et Engie Cofely à 40 %) est solide mais a des exigences. Nous sommes donc en train de travailler sur un plan de redressement pour être à l'équilibre en 2018 »

interne, parce qu'aujourd'hui, il ya des interrogations. Notre actionnariat (Total à 60 % et Engie Cofely à 40 %) est solide mais a des exigences. Nous sommes donc en train de travailler sur un plan de redressement pour être à l'équilibre en 2018. Nous allons le présenter dans les semaines qui viennent au personnel. Il repose d'abord sur l'amélioration de nos performances sécurité. L'interrogation du personnel porte sur la pérennité de Sobegi. Elle n'est pas remise en cause. Mais il y a une chose qui pourrait la remettre en cause : ce serait d'avoir un accident industriel.

On doit ensuite réduire nos coûts, trop élevés quand on se compare à d'autres industries similaires, mais



« Je suis persuadé qu'on peut continuer à faire de l'industrie en France », affirme Gilles Nogueroles, qui succède à Jacques Seguin. PHOTO M. D.

sans sacrifier la sécurité. Nous devons enfin augmenter notre valorisation. Il y a probablement des équipements trop coûteux qu'il va falloir qu'on arrête.

**Lesquels ?**

J'en viens à la plateforme de Bayonne. Historiquement, elle produisait beaucoup de soufre qu'on exportait par bateau dans le monde entier. Aujourd'hui, c'est l'inverse, on a baissé la production, on importe du soufre solide que l'on fond et que l'on vend à certains de nos clients. Cette activité est structurellement déficitaire. Aujourd'hui, on travaille à une solution pour y remédier.

La CGT propose un groupement d'intérêt économique (GIE) pour redresser la Sobegi. Qu'en pensez-vous ?

Le GIE est une façon de répartir les coûts entre les acteurs d'une plateforme industrielle. C'est un modèle qui marche, mais il n'est pas applicable directement ici. Si je vais voir mes partenaires commerciaux et que je leur propose de se répartir 15 millions de pertes, je ne suis pas sûr qu'ils en aient très envie. C'est peut-être un modèle à terme, mais il y a un préalable : revenir à l'équilibre.

**Votre salut viendrait de l'arrivée d'un nouveau client ?**

Nous devons compter sur nos pro-

pres atouts. Personne ne peut prédire l'évolution du prix de l'énergie. Il remontera forcément.

On souhaite évidemment qu'un autre projet s'installe, mais même si on travaille avec ChemParc, aujourd'hui on n'a pas de projet de manière très visible et certaine. Deux options s'offrent à nous : soit on met un cierge et on attend qu'un projet nous sauve. Soit on compte sur nos propres atouts et tant mieux si les prix augmentent et tant mieux si un autre industriel vient. Ce qui est sûr, c'est que l'on veut écrire un nouveau chapitre.

**Propos recueillis par Marie Deshayes**