

Weber fusionne avec Petit et Lorest, récemment achetés

by La Tribune - mardi, décembre 05, 2000

<https://www.correspondances.fr/weber-fusionne-avec-petit-et-lorest-recemment-achetes/>

Weber va fusionner avec son ex-concurrent Lorest et le négociant en vins Petit. Cette croissance externe rééquilibre le marché régional entre Heineken et Kronenbourg.

Le distributeur de boissons Weber, implanté à Thionville (Moselle), fusionnera en fin d'année avec son ex-concurrent mosellan Lorest et le caviste meurthe-et-mosellan Petit. Cette opération fait suite au rachat cette année, par Weber, de Lorest et Petit. La nouvelle entité, basée au siège social de Lorest à Ennery, emploie 101 salariés et représentera, fin 2000, un chiffre d'affaires de 143 millions de francs (22 millions d'euros). Spécialiste de la distribution auprès des cafés, hôtels et restaurants (CHR), Weber élargit son marché vers la distribution « *chaînée* » que constituent les collectivités locales et les chaînes nationales de restauration collective.

La PME familiale investira également le créneau des grossistes. Sa zone de chalandise, qui couvrait jusqu'à présent l'Est de la Moselle, l'agglomération de Metz et les bassins de Thionville et Briey (Meurthe-et-Moselle), s'étend dorénavant à Nancy et Toul, en Meurthe-et-Moselle et Verdun, dans la Meuse. Weber a fermé ses locaux de Thionville et investi 11 millions de francs pour porter de 3.500 à 6.000 mètres carrés les entrepôts de Lorest à Ennery.

Elle bénéficie à Heineken : le brasseur est entré en 1996 à hauteur de 34 % au capital de Weber, et il constitue l'actionnaire majoritaire de Lorest.

Nouvelles activités

La nouvelle entité se trouve en mesure de concurrencer le numéro un régional, Rega, implanté à Metz. Le capital de celui-ci se répartit à parts égales entre Kronenbourg, le brasseur allemand Karlsbrau et la famille Reuter. Rega, qui a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 176 millions de francs avec 137 salariés, dispose d'une filiale vosgienne, les Vins du père Matthieu. La Lorraine n'a pas échappé au phénomène national de pénétration des deux grands brasseurs, mais pas de manière aussi radicale.

Weber, qui réalise 50 % de son chiffre d'affaires grâce à la bière vendue à 700 cafés et bars sous contrat, a engagé un sommelier pour développer la vente de vins fins auprès des restaurateurs. L'entreprise investit également le marché du café, inexistant pour elle il y a cinq ans. Les opportunités de croissance externe se raréfiant en Lorraine, la PME espère pouvoir étendre son activité dans les territoires frontaliers de la Sarre et du Luxembourg.