

Taylor Smith Group brasse un chiffre d'affaires de Rs 1,3 milliard

• Colin Taylor (CEO) : « Je crois beaucoup dans le 'growth by acquisition' »

Beaucoup d'eau a coulé sous les ponts pour Taylor Smith Group, créé en 2004 après l'acquisition de huit compagnies de Rogers par la famille Taylor. Aujourd'hui, le bilan est plutôt positif. En cinq ans, le groupe a consolidé ses opérations, fait l'acquisition de plusieurs compagnies et créé certaines. D'un chiffre d'affaires de quelque Rs 500 millions pendant sa première année de création, il brasse aujourd'hui un turnover de Rs 1,3 milliard et emploie 700 personnes.

De par la nature de ses opérations, Taylor Smith Group (TSG) a été épargné par la crise économique. Pour M. Colin Taylor, CEO de Taylor Smith Group, l'année 2009 avait démarré très lentement mais le gouvernement a joué son rôle en stimulant l'économie. « La plupart de nos entreprises ont très bien terminé l'année car elles fournissent des produits principalement sur le marché local, et la consommation locale n'a pas vraiment été affectée. La crise a plutôt affecté les exportations, le textile et le tourisme. Nous avons plutôt bien fait, même mieux qu'en 2008 et ça a l'air de continuer depuis début 2010 », souligne le CEO.

La priorité du groupe, depuis sa création il y a 5 ans, n'est pas de faire des profits massifs, mais plutôt de pérenniser son activité. À sa création, il avait défini un plan stratégique de 5 ans, dont les objectifs ont été atteints, notamment en termes de probabilité. « Le business est très compétitif à Maurice et les marges ne sont pas énormes. Il n'y a pas beaucoup de gras ! Cela joue en faveur du consommateur, qui peut ainsi bénéficier de meilleurs prix », argue M. Taylor.

Une des recettes qui ont aussi contribué à la bonne santé du groupe, selon son CEO, est certainement la fidélité des hauts cadres. « J'ai beau-

coup de chance d'avoir pu conserver mon équipe avec laquelle j'avais démarré en 2005 ; nous avons développé une bonne entente au fil des ans, ce qui nous a permis de travailler ensemble sur des projets à long terme. » Le groupe a toujours la même équipe de direction depuis 5 ans et cela lui a apporté une certaine stabilité. TSG se différencie, par ailleurs, des autres groupes avec une gestion décentralisée mais « la différence chez nous, c'est que notre Head office est très impliqué dans le day-to-day business de nos compagnies. Nous avons créé un lien très proche avec nos différents managers. Nous sommes basés au Head Office mais nous intervenons souvent sur le

terrain aux côtés de nos managers dans les différentes entreprises », ajoute M. Colin Taylor.

Ces cinq dernières années, le groupe a été très actif. Il a consolidé ses acquis. Il a racheté Sofap de Rogers en 2007. Par contre, il s'est retiré d'Outremer Telecom. Il a créé de nouvelles compagnies, à l'instar de Vaynilla (qui fabrique des produits à base de vanille principalement destinés à l'exportation) et Hydra, qui fonctionne dans le domaine du BPO. Hydra (qui offrait des services administratifs à des entreprises anglaises) a toutefois été revendue après trois ans d'activité. Le groupe a aussi lancé la compagnie Cybernaptics avec un jeune entrepreneur mauricien, en mars 2009. Il a consolidé ses acquis dans l'immobilier en rachetant une usine à Riche Terre pour reloger Kaylor Rotomoulders et Aqualia, notamment. Il a aussi racheté le bâtiment de Sofap. Pour M. Colin Taylor, la diversification des opérations a de nombreux avantages et apporte une certaine stabilité au groupe. TSG opère dans divers secteurs : tuyaux, citernes, forage d'eau, études géotechniques, réparation de bateaux, transport, logistique, peinture, entre autres.

Pour le futur, M. Taylor ne s'inquiète pas trop. Il ne veut pas dévoiler sa stratégie. Taylor Smith Group peut toutefois compter sur ses solides acquis pour assurer sa croissance future. Le groupe a la chance d'être leader ou numéro 2 dans pratiquement tous les secteurs où il évolue. « Il y a encore du business à prendre dans ces secteurs où nous évoluons déjà, par exemple avec l'intégration verticale de nos activités ou à travers des activités complémentaires. Par exemple chez Sofap, nous avons ajouté toute une gamme de produits et nous avons l'intention de développer le marché régional avec certains. Chez Kaylor Rotomoulders nous allons lancer d'autres types de produits. Nous

Taylor Smith

Investments Ltd.

pouvons aussi développer d'autres types de transports, hormis celui des produits pétroliers qui se fait déjà par AEL-DDS. Je crois simplement que dans la vie, il y a toujours des opportunités qui se présentent et qu'il faut être à l'affût de celles-ci. »

Il annonce, par ailleurs, que le groupe prendra cette année une importante participation au sein d'une société évoluant dans un secteur où il est déjà présent, mais ne veut en dire plus à ce stade. « Je crois beaucoup dans le 'growth by acquisition'. Je crois que c'est beaucoup plus facile de racheter un business et le 'tune' pour le faire opérer plus profitablement que de démarrer une nouvelle entreprise à partir de rien qui, elle, mettra au moins 4 à 5 ans avant de devenir rentable. On l'a fait dans le cas de Vaynilla et de Kaylor Rotomoulders, mais cela demande beaucoup d'énergie. Attendre 4 à 5 ans pour commencer à avoir un retour sur investissement, c'est très long de nos jours. Donc, TSG est plutôt à l'affût d'opportunités qui se présentent en termes de rachat de compagnies », explique le CEO de TSG.

Pour financer son développement et ses acquisitions, le groupe a pu jongler adroitement entre ses fonds propres et des emprunts bancaires. M. Colin Taylor assure que le groupe a un taux d'endettement 'raisonnable.' Il a cependant limité le paiement de dividendes pendant les quatre premières années, préférant réinvestir dans le développement du groupe. « Nos actionnaires ont été très patients. Depuis l'année dernière leur patience porte ses fruits et ils touchent des dividendes plus élevés. »

Magali Frédéric



Portrait

En chemise bleu pâle à manches courtes dans son bureau simplement décoré, Colin Taylor est un patron 'cool'. Avec lui, c'est plutôt la méthode douce. En véritable passionné de football, il apprécie le travail d'équipe. « J'écoute, j'essaie de comprendre et surtout, je donne beaucoup de liberté aux employés. Je fais confiance aux managers. L'important, que ce soit dans le travail ou dans la vie en général, est de respecter les gens. Dans une entreprise, chaque individu est important et il faut que chacun s'épanouisse », souligne le patron de TSG. Il dit ne pas aimer mettre trop de pression sur les employés, « parce qu'à long terme, ça ne marchera pas. » Conscient de l'importance d'avoir une vie bien équilibrée entre la famille, le travail et le sport, Colin Taylor se dit contre l'idée de faire travailler les gens 12 heures par jour et a même aménagé un gymnase à son quartier général pour le bien-être de ses employés.

Ce jeune papa de deux enfants adore le sport, ce qui lui permet par la même occasion de garder la forme. Il joue au foot une fois la semaine, 5 contre 5, « tous les mardis et cela depuis 23 ans » précise-t-il. Il supporte fièrement l'équipe anglaise Liverpool depuis qu'il a cinq ans. Il pratique aussi le VTT et le golf.