

Rédaction : 04.78.14.76.00 - lpreconomie@leprogress.fr - Publicité : 04.72.22.24.37 - lprpublinter@leprogress.fr ; Annonces légales : 04.72.22.24.25 - lpra@leprogress.fr

Portrait. Révélé il y a quinze jours dans notre palmarès des entreprises qui comptent à Villeurbanne, Mohamed Manar Najjar, petit roi du savon d'Alep, est en train de lancer une marque Beröia.

Au milieu de ses 1.400 m² de stock de savons d'Alep, Mohamed Manar Najjar, souse, hume, scruté les milliers de savons empilés là, comme un trésor. Des lingots qui fleurissent bon l'huile d'olive et de laurier, les ingrédients de base de ces lingots naturels, uniquement produits à Alep en Syrie. Pourant, c'est bien à Villeurbanne que cet ancien médecin, arrivé à Lyon à l'âge de 30 ans pour terminer ses études d'ORL, a lancé son activité d'import et de vente de savons d'Alep, avec la SAS Najjar. Grâce à la production de sa savonnerie nichée au cœur d'une oasis de 12 millions d'oliviers au nord d'Alep, il emploie 10 salariés, ici à Villeurbanne et réalisait en 2013, un chiffre d'affaires de 1,7 million d'euros. « Mon frère supervise la production à Alep. C'est très compliqué depuis le début de la guerre en 2011. L'un de nos deux sites de production a été détruit et nous subissons des ruptures d'approvisionnement. Avant la révolte, jusqu'à 80 personnes travaillaient sur place en pleine saison. Désormais, il faut parfois attendre plusieurs mois avant de pouvoir faire sortir la marchandise de Syrie ». Depuis la guerre, Mohamed Manar Najjar n'est d'ailleurs jamais retourné dans son usine syrienne. Une terre qu'il a quittée après ses études de médecine et son service militaire obligatoire de trois ans, pas vraiment de son plein gré, « j'avais la langue un peu trop pendue », lâchera-t-il simplement. Mais de son enfance en Syrie, aux côtés d'un grand père herboriste - sans le savoir -, Mohamed Manar Najjar en a gardé un goût particulier pour la médecine. « Ensemble, on élaborait des sirops anti-toux à base de coquelicot, j'apprenais en l'observant », se souvient le dringant.

Pour doper sa visibilité, la SAS Najjar lance sa marque Beröia

Aussi, dès le début des années 2000, l'homme issu d'une puissante famille syrienne dépossédée de ses terrains lors de la réforme agraire, s'emploie à faire renaitre la tradition familiale. « J'avais plusieurs journées de repos après mes gardes de 24 heures dans le centre psy-



Photo Philippe Juste

Un peu Beaucoup À LA FOLIE

Sa passion
« Mon travail ! Mes proches disent que j'ai une idée à la minute. Je cherche toujours une occasion pour venir au travail, même lorsque je suis en repos ».

Son restaurant
« L'Ouest à Vaise pour sa cuisine moderne et l'ambiance. J'admire également la rigueur des chefs avec leur brigade ».

Son voyage
« Washington en 2012, j'ai aimé la propreté qui règne dans cette ville, les musées gratuits, la vue dégagée, etc. ».

Son rêve
« Aller vivre en Italie à Bologne car je suis amateur de risotto. Plus sérieusement, construire le meilleur laboratoire cosmétique du monde ».

Avec ses savons d'Alep, il glisse vers la croissance

chiatrice de prise en charge de malades mentaux par le travail où je travaillais en Isère ». Pendant ces 17 années passées aux côtés des malades, il mûrit son projet. « Au début, nous avons importé 1.500 euros de stock par avion. Mon beau-père, entrepreneur dans le bâtiment, a bien voulu me faire une place dans son entrepôt. C'est comme ça que tout a démarré », se souvient le dirigeant qui travaille avec son épouse, Catherine Elia-Najjar, juriste de formation. En 2000, ils lancent une micro-entreprise, transformée en 2004 en SARL. Puis avec l'ambition d'ouvrir son capital à d'éventuels investisseurs, le couple crée en 2010, la SAS Najjar. Le soulèvement de la population syrienne vient

freiner leur développement, sans entraver leur ambition qui reste intacte. Grâce à une connaissance fine des rouages syriens, Mohamed Manar Najjar est devenu l'un des plus gros acteurs du savon d'Alep en France et même à l'international. 40 % de sa production étant exportée dans 31 pays. Avec marque Najel, il séduit les grossistes des réseaux bio (Biocoop, Markal etc.), les grands magasins (Galeries Lafayette) et même la grande distribution (Leclerc), à qui il vend ses savons en marque blanche. Pour capter de nouvelles parts de marché, la SAS Najjar a déjà diversifié sa gamme avec du savon d'Alep liquide - « inventé par erreur » en 1967 par le grand-père de Mohamed Manar Najjar

Julia Beaumet