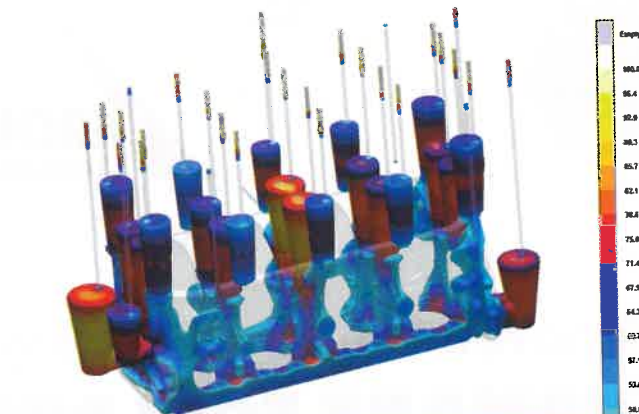


CROISSANCE EXTERNE

Deux acquisitions pour Ventana

FIDÈLE À SA STRATÉGIE BASÉE SUR LA CROISSANCE EXTERNE, VENTANA VIENT D'ACHETER DEUX ENTREPRISES. CES OPÉRATIONS LUI PERMETTENT DE PÉNÉTRER SUR DES MARCHÉS ÉTRANGERS ET D'ACQUÉRIR DE NOUVELLES COMPÉTENCES DANS SON CŒUR DE MÉTIER.

Le groupe Ventana constitué à partir d'une première acquisition à Argenteuil en 2003 n'a pas cessé depuis de miser sur la croissance externe. Au mois d'août, Hackås Precisionsgjuteri, en Suède, est devenu VHs, pour Ventana Hackås, et O. St. Feinguss GmbH, en Autriche, VKg, pour Ventana Kapfenberg. Elles suivent les rachats de Micron Précision (Narcastet) en 2005, GTA (Meillon) en 2007, Fonderie Messier (Arudy) en 2008, ERI (Taverny) en 2011 et Fonderie Mercié (Toulouse) en 2012. Ces entités sont certifiées ISO 9001 et EN 9100 ainsi que Nadcap. Elles constituent deux pôles : le pôle mécanique proposant des prestations de chaudronnerie et mécano-soudure de précision avec contrôles non destructifs associés, de mécanique de haute précision et d'assemblage de sous-ensembles mécaniques complexes ; le pôle fonderie spécialisé dans la fonderie sable de pièces fortement noyautées de petites à grandes dimensions en alliage d'aluminium et magnésium. « Le groupe propose des solutions d'intégration verticale de la "supply chain", des pièces brutes à des ensembles métalliques finis de haute technologie », commente Gérard Russo, coprésident de Ventana. Avec cinq filiales ac-



Simulation 3D préalable au coulage de l'alliage pour vérifier si les caractéristiques techniques de la pièce seront correctes.

tives, le groupe a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 45 M€ dont 95 % avec l'aéronautique. L'exportation vers l'Allemagne, la Grande-Bretagne et le Canada atteint le seuil des 20 %. Les effectifs se montent à 440 salariés. Hors l'apport des deux nouvelles sociétés, il devrait rester stable en 2016. Airbus Group, GE, Liebherr, Rolls-Royce, Safran et Thales comptent parmi les principaux clients du groupe.

ENTREPRISES DE TAILLE DIFFÉRENTE.

Les deux entreprises rachetées n'ont pas tout à fait la même taille : 2 M€ de chiffre d'affaires et dix-huit salariés pour Ventana Hackås et 7,5 M€ de chiffre d'affaires et 68 salariés pour Ventana Kapfenberg. Mais ce sont toutes deux des PME dont la culture d'entreprise ne devrait pas trop différer des sociétés du groupe Ventana, facilitant ainsi leur intégration. En matière de technologies, leurs différences sont les bienvenues avec l'apport de fonderie à partir de moules en plâtre pour prototypes et petites séries (alliages légers) par Hackås et fonderie à la cire perdue de tout alliage dont les alliages d'acier nickel à base de cobalt et les al-

liages légers par Kapfenberg. Si Hackås produit essentiellement pour le marché suédois, Kapfenberg travaille à 90 % à l'export. Les deux sociétés ne sont impliquées dans la filière aéronautique, spatial, défense qu'à 40 % de leur activité et apportent de ce fait une diversification clients et secteurs vers le sport automobile, l'armement, le médical ou le nautisme. Des échanges croisés vont être organisés au sein du groupe Ventana pour capitaliser sur les synergies, les complémentarités et travailler globalement l'ensemble des marchés. « Nous avons la possibilité d'accéder à des clients pour lesquels nous étions jusqu'à présent d'illustres inconnus », se réjouit Gérard Russo.

L'INNOVATION, UNE PRIORITÉ.

Le groupe qui a terminé son plan stratégique 2015 a lancé le nouveau, Agile 2018, début 2016 qui intègre trois grands objectifs : changement de dimension, réduction des coûts et investissement dans l'innovation. « Nous sommes condamnés à avoir des technologies différenciantes si nous voulons continuer à travailler ici », rappelle Gérard Russo. Au sein du groupe, la recherche et

le développement occupent une vingtaine de personnes chapeautées par un directeur technologie et innovation. Une enveloppe d'1 M€ par an lui est régulièrement affectée. Depuis 2003, hors acquisition, Ventana a réalisé 20 M€ d'investissement, y compris dans la R&T, et le groupe continue sur cette lancée. Pour mener à bien Agile 2018, des investissements de 15 M€ ont été programmés sur trois ans. Sur cette enveloppe, 11 M€ seront affectés au pôle fonderie pour mettre en application les résultats du programme Caraïbe, programme labellisé Aerospace Valley et achevé en 2014, auquel participait Ventana et dont l'impression 3D était une des composantes. Cet investissement se fait au titre de l'usine du futur Nouvelle-Aquitaine. Parallèlement, deux centres d'usinage palettisés d'un coût d'1,75 M€ viennent d'entrer en phase de production. Le groupe est partie prenante dans Hippy (Hydrauliques innovantes par procédé poudre en CIC) labellisé par le Pôle nucléaire Bourgogne qui vise à fabriquer des pièces de grandes dimensions et de formes complexes au plus près des cotes finales. Il est de surcroît impliqué dans Addimafil pour le développement de la première cellule robotisée française de fabrication additive pour pièces métalliques de grandes dimensions et dans Lucid, qui doit permettre de fournir un outil d'assistance à l'élaboration de programmes d'usinage pour le concepteur du bureau de méthode. Il est aussi membre associé de la plateforme Usine aéronautique du futur dans le cadre du Corac et a été retenu pour les programmes de recherche InnoFab (Innovation dans la fabrication) et Amande orienté sur l'impression 3D.

■ A Bordeaux, Claude Mandraut