

INVESTISSEMENTS

Le groupe Euclide Industrie se muscle

EN 2011, LE GROUPE EUCLIDE INDUSTRIE, SPÉCIALISÉ DANS L'USINAGE, N'EXISTAIT PAS. IL A RÉALISÉ UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 23 M€ EN 2015 ET CONTINUE À SE STRUCTURER.

C'est en 2011 que Jean-Marie Jacquet a acheté Mécanat, à Brive-la-Gaillarde, après avoir passé vingt ans au sein du groupe Safran. Il concrétisait ainsi sa volonté de mettre son expérience au service d'une PME. Il cherchait à reprendre des entreprises rang 1 ou susceptibles de le devenir grâce à leur capacité à réaliser des pièces critiques en temps voulu, avec la précision requise et nécessitant un niveau de services élevé. Pour lui, seules celles-ci ont un avenir face aux donneurs d'ordre qui conservent en interne la réalisation de leurs pièces stratégiques et délèguent au low cost les pièces les plus simples.

Mécanat réalisait alors un chiffre d'affaires de 4 M€ et employait 45 salariés. Aujourd'hui le groupe Euclide Industrie, constitué en 2013, affiche un chiffre d'affaires de 23 M€ et s'appuie sur un effectif de 230 personnes. Mécanat n'est pas la seule entreprise à l'origine de cette progression. En 2013, Jean-Marie Jacquet avait fait l'acquisition de Moreton près de Saint-Etienne et, en 2015, de trois entités basées à proximité de Li-



L'entreprise a déjà investi 6 millions d'euros.

moges, Coremo, LAM et Secmil. Globalement, ce groupe qui intervient dans la mécanique de précision est en mesure de faire de l'usinage de pièces complexes et de l'assemblage de sous-ensembles et s'est orienté vers le travail des métaux durs. L'aéronautique contribue à son chiffre d'affaires à hauteur de 20 %, un taux qui devrait passer à 25 % en 2016.

Pour Jean-Marie Jacquet, il est important qu'Euclide Industrie continue à travailler dans l'énergie, le médical ou le ferroviaire, autres activités fortes au sein de son groupe, pour éviter les problèmes de trop forte dépendance et l'impact direct des cycles. Toutefois, Mécanat, rang 1 chez plusieurs entités du groupe Safran auxquelles il fournit des pièces de moteurs et des éléments de struc-

ture, est plus fortement impliqué dans la filière aéronautique. L'entreprise, depuis sa reprise, a fait l'objet de 6 M€ d'investissement. La moitié de cette somme a permis de construire un bâtiment moderne et climatisé de 2200 m² livré fin 2015, l'autre moitié a été affectée aux outils dont une fraiseuse (1500 × 1500 × 1000) et une fraiseuse portique (4000 × 8500 × 1250) qui arrivera fin juillet. Pour faire monter en puissance et en technicité les différentes unités, il est prévu de leur affecter régulièrement 1,5 M€ par an, hors immobilier.

CONTRAT DE 5 MILLIONS D'EUROS.

Le groupe vient de décrocher un contrat pour fournir des pièces du booster du Leap qui devrait générer 5 M€ de chiffre d'affaires

annuel. En revanche, il exporte peu, un peu moins de 15 % du chiffre d'affaires. Les pays concernés sont la Suisse, la Belgique et l'Italie. « Nous n'avons pas de produit propre à marketer à l'export », souligne Jean-Marie Jacquet qui fait remarquer qu'en France Euclide Industrie ne travaille pas encore avec Dassault ou Airbus. Il lui reste donc des parts de marché à conquérir sur le territoire national. La prochaine étape pourrait être ensuite l'Angleterre pour toucher Rolls-Royce. En ce qui concerne les États-Unis et le Mexique, il concède : « C'est un peu compliqué pour un groupe de notre taille. »

Afin de sécuriser de nouveaux clients potentiels, le responsable du groupe ambitionne d'atteindre un chiffre d'affaires de 50 M€ d'ici trois à cinq ans. Pour y parvenir, il compte sur la croissance endogène, mais aussi sur la croissance externe en misant sur des niches techniques, des bonnes positions commerciales et des effectifs de 50 à 100 salariés. Il cherche en outre à monter des partenariats avec d'autres chefs d'entreprise qui seraient « sur la même longueur d'onde ». Il envisage ces rapprochements, y compris de manière capitalistique, avec des échanges d'actions ou de participations. Une approche qui permet de conserver le management en place et de valoriser les entreprises. Mais ces alliances ne sont pas faciles à monter en raison de l'individualisme des entrepreneurs. ■ A Bordeaux, Claude Mandraut

TWEET AIR

#Airbus. Pour pouvoir livrer 50 A350 cette année, le constructeur est contraint de recourir aux heures supplémentaires pour maintenir un effectif suffisant pendant l'été et l'automne. **#ATR.** Patrick de Castelbajac, président de la société franco-italienne, estime que les objectifs 2016 seront tenus grâce à un bon second semestre. **#Safran.** Le cabinet d'avocats d'affaires Jones Day a conseillé le groupe dans la finalisation du joint-venture Airbus Safran Launchers. **#BeAM.** Le spécialiste de l'impression 3D métallique par laser s'associe avec l'éditeur belge de logiciel GeonX. **#Figeac Aéro.** L'entreprise ouvre un bureau à Dallas. L'équipe comptera rapidement une dizaine de personnes.