

VN composites et Smac

Innovation et optimisation des coûts comme fers de lance

VN Composites et Smac, les deux filiales varoises du groupe MontBlanc Technologies, ont présenté en avant première aux JEC Composites Show 2007 (*), Journées Européennes des Composites, qui s'est récemment tenu à Paris, leurs tout nouveaux concepts de produits : le CDT® - Composite Damping Technology et le CMC® - Compression Moulding Composite.

Le groupe varois MontBlanc Technologies entend bien décrocher de nouveaux marchés grâce à ses deux filiales Smac Et VN Composites.

MontBlanc Technologies qui a fait le choix de l'Ingénierie de Protection en se fixant pour ambition de mettre sa puissante capacité d'innovation au service de solutions complètes de protection pour des systèmes utilisés dans des conditions sévères, a tout lieu d'être satisfait. Aujourd'hui, près de 80% des modèles et solutions vendus par le Groupe n'existaient pas il y a seulement 5 ans.

Et ce n'est pas fini au regard de la politique menée sur ses filiales, Smac et VN Composites, qui ont additionné leurs compétences pour développer un procédé extrêmement innovant, appelé Composite Damping Technology® (CDT®).

Pour rappel : Smac a développé dans les années 90 un élastomère viscoélastique de hautes performances, le Smactane®, qui a permis, associé à une plaque métallique, d'obtenir une réelle réduction des bruits dans les cabines d'avion à fuselage métallique.

Le tout nouveau concept révolutionnaire baptisé CDT®, consiste à intégrer dans une structure composite, une couche d'élastomère amortissant Smactane® afin d'apporter des améliorations en termes d'amortissement des chocs, vibrations, réduction du niveau sonore mais aussi amélioration des performances balistiques. Ses domaines d'applications sont très variés : aéronautique, spatial, ferroviaire, compétition automobile, défense, sports et loisirs, etc.

Présent sur tous les marchés de l'ingénierie de protection, Smac, grâce à sa très forte capacité d'innovation et sa grande réactivité, a séduit les plus grands : Arianespace, Boeing, Dassault, Eads, Lvmh, Renault Sport, Thalès, etc. Sur un marché très concurrentiel, Smac allie en effet la souplesse des petites pme à l'expertise, l'expérience et l'excellence des meilleurs. Sa maîtrise de l'ensemble des métiers de la filière depuis la formulation jusqu'à la fabrication en passant par la conception des outillages, a fait ses preuves : gage de rapidité, de flexibilité et d'innovations, les produits Smac ont une longueur d'avance...

L'excellence au service de la haute technologie

De son côté, VN Composites est spécialisé dans la réalisation de pièces techniques en matériaux composites. Cette filiale du groupe MontBlanc Technologies apporte depuis plus de 10 ans, un savoir faire qui associe

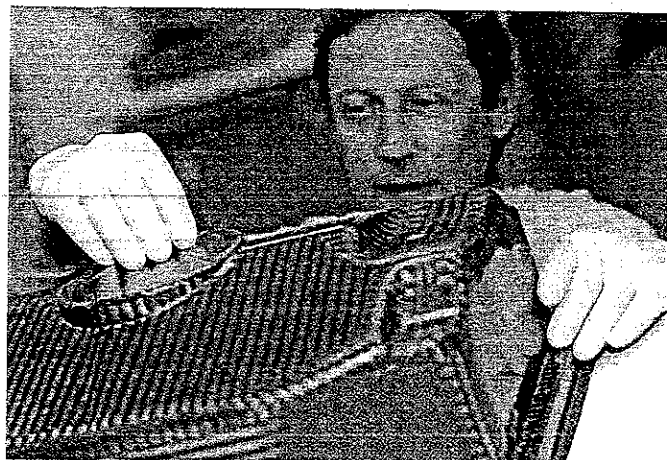


Jean-Paul Tronquoy,
gérant de VN Composites

l'expertise artisanale et la haute technologie.

VN Composites présente en avant première aux JEC Show 2007 son nouveau concept le CMC® : Compression Moulding Composite.

Le CMC® est un matériau composite innovant qui permet de réduire de manière très significative les coûts de



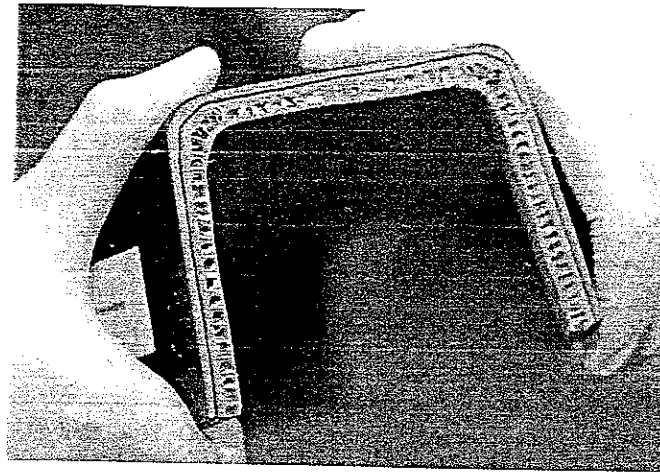
Chiffres clés de VN Composites

- SARL au capital de 15 245 €
- Effectif : 7 salariés
- Evolution du CA réparti comme suit :
 - 2004 : 523 k€
 - Aéronautique 35 %
 - 2005 : 570 k€
 - Défense 25 %
 - 2010 : prévision 1 M€
 - Sport Automobile 20 %
 - Industrie 15 %
 - Divers 5 %

pièces pour des petites et moyennes séries.

Réalisé avec un composite carbone quasi-isotropique de haute résistance obtenu en moulage par compression haute pression, ce matériau concilie les performances de la fibre de carbone hautes performances et une mise en oeuvre à forte productivité. Ses domaines d'applications sont très variés : industrie, aéronautique, spatial, transports, compétition automobile, défense, sports et loisirs, etc.

VN Composites fournit à Mader Racing (Groupe Mecachrome), un collecteur 4



cylindres (composé d'une boîte à air inférieure/supérieure et d'un répartiteur d'admission) réalisé en partie en CMC® pour une application en compétition automobile.

Chiffres clés de Smac

- SAS au capital de 525 050 €
- Effectif : 40 salariés
- Evolution du CA réparti comme suit :
 - 2005 : 4.3 M €
 - Aéronautique : 65 €
 - 2006 : 4.5 M €
 - Défense : 25 €
 - 2010 : prévision 10 M €



Philippe Robert,
Directeur général de SMAC

(*) Le JEC Composites Show est le rendez-vous mondial de l'innovation. Le secteur est entièrement mobilisé pour démontrer aux utilisateurs les bénéfices de la création avec les composites. Les professionnels trouvent ainsi une information complète sur tous les secteurs de la filière : matières premières, développement, équipements, services, etc. La session 2007 a pour objectif de rassembler l'ensemble de la chaîne de valeur, de démontrer l'interdépendance entre tous les segments mais aussi l'intelligence collective mobilisée dans le secteur du composite. Les utilisateurs, un visiteur sur deux, représentent de nombreux domaines d'application (industrie, aéronautique, automobile, marine, transports terrestres, construction, énergie, sport et loisirs, etc.)

AVIS AUX ABONNÉS

Vous pouvez désormais avoir accès à votre journal et à nos annonces via internet dès le mercredi.



Comment accéder à notre site ?

1. Tapez l'adresse : www.varinformation.com
2. Dans le menu Annonces légales, aller dans "Journal en ligne"
3. Cliquez "Si vous êtes abonné"
4. Cliquez sur "Le journal en ligne", "Cliquez ici"
5. Entrez votre Login et mot de passe, tel l'exemple ci-contre

DEPOSE LE 22/09/2006
771108870 142322 VAR INFO 4172

ME JEAN-LOUIS PRESEAU
786 RUE DES MOUETTES
83435 FORCALQUEIRET

Mot de passe

N° login

Conservez l'étiquette blanche sur laquelle sont inscrits votre nom et votre adresse. Relevez les deux numéros qui y figurent.

Smac et VN Composites amortissent les cellules

Deux des cinq PME du groupe MontBlanc Technologies font parler d'elles en cette période où les composites ont été à l'honneur à Paris (JEC Composites Show) et à Hambourg (Aircraft Interiors, qui s'est tenu la semaine dernière). A l'honneur, car ces deux entités, Smac, spécialisée dans les matériaux élastomères, et VN Composites ont allié leurs compétences pour offrir sur le marché un nouveau matériau composite à effet amortisseur. En fait, le concept du matériau CDT (Composite Damping Technology) consiste à intégrer dans une structure composite une couche d'élastomère amortissant Smactane afin d'apporter des améliorations en termes d'amortissement des chocs, des vibrations, de la réduction du niveau sonore, mais aussi d'amélioration des performances balistiques. Ce type de produit avait déjà été développé dans les années 1990 par Smac, associé à une plaque métallique, afin d'obtenir une réduction des bruits dans les cabines d'avions à fuselage métallique. Dorénavant, avec l'arrivée des fuselages en composites, Smac a cherché à développer une technologie capable d'amortir fortement les structures composites très rigides. Ce qui a été rendu possible en associant les compétences de Smac dans le domaine des élastomères et de VN Composites dans les



Philippe Robert,
pdg de Smac.
En médaillon, l'illustration de la technologie Smac-CDT.

domaines du moulage par infusion et du moulage RIM.

Ce matériau est réellement l'œuvre de PME innovantes. Toutes deux implantées à Toulon, les entreprises sont à l'origine de la création en 2005 du groupe MontBlanc Technologies, constitué en holding. Smac

emploie 40 salariés et a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 4,5 M€ répartis à 65/25 entre l'aéronautique et la défense. De son côté, VN Composites a 9 salariés, son chiffre d'affaires s'est établi à 600 k€ en 2006 dont 60 % avec l'aéronautique et la défense. Lors du rachat en 1998 de Smac par les dirigeants de ce qui devait devenir le groupe MontBlanc, Smac ne réalisait que 11 MF (1,677 M€ de chiffre d'affaires). En 2006, le groupe MontBlanc Technologies a réalisé un CA de 6 M€ avec un effectif de 67 personnes. Elle s'est adjoint Epcots (10 personnes) implantée à Toulon, spécialisée dans l'électronique embarquée, et Adetests à Grenoble (3 personnes) qui a pour spécialité les essais en environnement.

En outre, MontBlanc Technologies a pris une participation de 35 % dans la société de logistique X-IIS International à Lorient. Le groupe MontBlanc estime que son effectif global frotera les 100 personnes en 2010 avec un chiffre d'affaires qui sera de 16 M€. NICOLE BEAUCLAIR

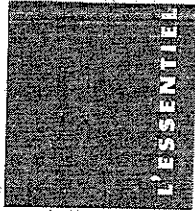
Socomor joue la carte de la qualité environnementale

Il n'est pas aisé pour une PME de croître tout en respectant scrupuleusement les normes environnementales, d'autant moins que ladite entreprise a pour vocation de mettre au point et de produire des spécialités chimiques. C'est pourtant la vocation de Socomor implantée à Vannes. La PME de 50 personnes (70 avec ses filiales à l'étranger) qui a réalisé un chiffre d'affaires de 15 M€ (dont 11 M€ en France) est le cœur industriel du groupe Méaban, qui fédère 7 d'Armor (branche commerciale du groupe) et Clean², une jeune pousse qui assure le développement et la commercialisation de services et de produits biologiques et écologiques dans le but de remplacer les solvants obsolètes utilisés dans l'industrie. Mais c'est Socomor qui porte haut les activités aéronautiques du groupe, explique Frédéric Lescure, le pdg du groupe qui propose trois gammes de produits.

Critique. Tout d'abord les produits avionables tels que les inhibiteurs de corrosion à l'intérieur des avions, ou encore les produits déverglaçants qui présentent un grand niveau de criticité. En second lieu viennent les produits dits "sols influents", à savoir ceux qui sont utilisés au sol mais qui peuvent avoir une influence sur les caractéristiques des pièces avions (corrosion). En troisième lieu viennent les produits utilisés lors des processus industriels. "Nous avons un métier où on travaille très étroitement avec les grands maîtres d'œuvre", explique Frédéric Lescure, et nous devons offrir une garantie de conformité des produits à nos clients. C'est pourquoi tout en restant fidèle au Morbihan, et pour faire face à sa croissance (Socomor a formulé 3.580 m³ de produits en 2006 contre seulement 2.290 m³ en 2005), la société va déménager dans une nouvelle usine située dans

le parc à haute qualité environnementale du Gohélis à Elven. Ce nouveau site permettra à Socomor de poursuivre son développement international en assurant à ses clients une pérennité de l'ordre de 20 à 30 ans, ce qui est la durée de vie d'une homologation aéronautique, fait remarquer Frédéric Lescure.

Socomor affiche sa volonté d'atteindre une taille mondiale pour laquelle "il est nécessaire d'avoir des partenaires", poursuit-il. Ce qui explique qu'elle a pris pied au Canada en partenariat avec Magchem, et qu'elle a développé des produits spécifiques avec l'Américain Contec, et le franco-américain Cherwin Babbco ou encore avec le britannique Kil Frost. Socomor mène une stratégie d'innovation appuyée par Oseo notamment pour substituer au chrome hexavalent des solgels ou encore pour trouver des remplaçants aux borates. NICOLE BEAUCLAIR



LA GARDE

ECA : forte croissance en 2006

L'exercice 2006 de la société gardéenne ECA a été marqué par une forte croissance de l'activité. Le chiffre d'affaires a atteint 72,3 M€, soit une hausse de 10 % à périmètre comparable. Le résultat net est en hausse de 57 % à 6,3 M€. Le conseil d'administration proposera à l'assemblée générale de porter le dividende à 0,5 € par action, soit une hausse de 26 % par rapport à l'exercice 2005.

LA CRAU

Glastint s'installe dans le Var

Spécialiste du traitement des vitrages de l'automobile et du bâtiment, la société Glastint, créée en 1980 à Monaco, vient d'ouvrir une franchise à La Crau, à l'est de Toulon. C'est le 57^e centre du réseau qui a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de plus de 7,8 M€.

OLLIOULES

Maisons France Confort acquiert PCA Maisons

Le groupe Maisons France

8,3 M€, un résultat courant de 1,2 M€ et un bénéfice net de 800 000 €.

SOPHIA ANTIPOLIS

Scaleochip

se développe en Asie

La société sophilopolitaine vient d'ouvrir un bureau commercial à Taiwan et a passé des accords de distribution avec trois spécialistes des semi-conducteurs en Asie : RTI en Chine, Ultra Source à Taiwan et Hbcorp en Corée du Sud. L'objectif à terme est de porter à 50 % le pourcentage de chiffre d'affaires réalisé sur le marché asiatique à l'horizon 2008.

SOPHIA ANTIPOLIS

Voip Telecom se renforce

en Ile-de-France

Spécialisée dans les solutions de téléphonie sous IP destinées aux entreprises, Voip Telecom vient de passer un accord de distribution avec la SSII Advanced Informatique, bien implantée sur le marché francilien.

GRASSE

Orgasynth Industries pourrait être cédé à Argos Sodicic

L'opération n'est pas encore totalement bouclée en raison des obligations légales, mais elle semble en bonne voie. Comme annoncé le 10 avril, Orgasynth...

■ innovation

Smac séduit les grands de l'aéronautique

Un fuselage d'avion peut être comparé à un tambour. Plus la carlingue vibre, plus elle est bruyante. Donc, en réduisant les vibrations, on diminue les nuisances sonores. CQFD.

Il a fallu sept ans, 500 000 € d'investissements à la société gardéenne SMAC, filiale du groupe MontBlanc Technologies⁽¹⁾, pour mettre au point le produit capable de diminuer les vibrations. Il a été baptisé Smacsonic[®].

C'est en fait un produit composé d'une dizaine de composants dont une couche de carbone, une couche de Smactane[®], un élastomère développé par l'entreprise et un adhésif double face. Ces éléments varient selon les besoins des clients.

Des clients qui, pour le moment, ont pour nom Dassault Aviation, Eurocopter, Boeing, Airbus. Mais Smacsonic[®], disposé à des endroits stratégiques à l'intérieur des carlingues, n'intéresse pas seulement les producteurs d'aéronefs. Très léger (moins de 2 kg au m²), doté d'une certaine sou-



Philippe Robert, directeur de Smac à La Garde, estime que Smacsonic[®] représentera 30 à 40 % de son chiffre d'affaires d'ici à cinq ans.
(Photo Patrick Blanchard)

tous types de structures. On devrait donc le retrouver dans les trains et d'autres véhicules, mais aussi dans les coffres électriques, les skis, les arcs... en fait dans tout ce qui vibre.

Deux grands fabricants de chronomètres, Rolex et Tag Heuer en ont acheté. Certaines activités sportives, comme le VTT, le

l'entreprise qui s'élevait

Un gros potentiel

Ce revêtement « visco-contraînt », ainsi que le qualifient les scientifiques a accéléré le développement de Smac. En 2001, le Smacsonic[®] représentait moins de 2 % du chiffre d'affaires de

tant 80 % des commandes). Dans cinq ans, estime Philippe Robert, directeur de la société « Smacsonic[®] devrait représenter entre 30 et 40 % du chiffre d'affaires qui devrait alors s'élever à 10 M€ »

PH.I.
www.montblanc-technologies.com
Unité de l'Éco N°100 - Juin 2007

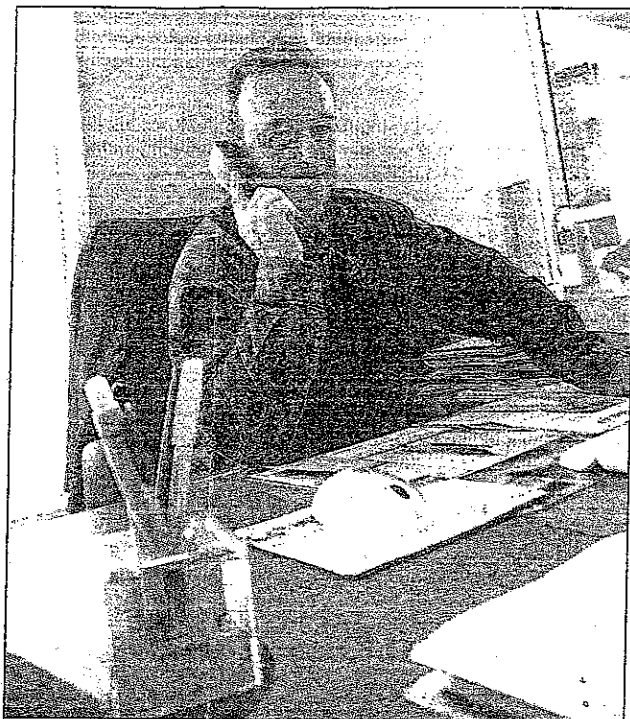
VN Composite enrichit sa gamme de produits

Lors des dernières Journées européennes des composites, VN Composites (1) filiale du groupe Mont-Blanc Technologies, a présenté son nouveau concept, le CMC (Compression Moulding Composite).

Réalisé dans l'atelier de l'entreprise, à La Garde, avec un composite carbone quasi-isotropique (2) de haute résistance, obtenu en moulage par compression haute pression (100 bars), ce nouveau matériau est utilisé pour le collecteur d'air de la 908 Peugeot qui courra lors des prochaines 24 Heures du Mans. « Sa résistance et sa légèreté lui ouvrent des applications dans de nombreux domaines », affirme le gérant de VN Composites, Jean-Paul Tronquoy, un ancien de l'écurie Larrousse.

Toujours dans le domaine de l'automobile, l'entreprise fournit depuis quelques mois à Mader racing du groupe Mecachrome des collecteurs 4 cylindres, réalisés en CMC et composés d'une boîte à air et d'un répartiteur d'admission.

Les qualités du CMC intéressent également un fabri-



L'entreprise gardéenne dirigée par Jean-Paul Tronquoy fabrique notamment le composite qui sera utilisé pour le collecteur d'air de la prochaine 908 Peugeot.

(Photo Patrick Blanchard)

cant de fauteuils roulants. En 2006, ce nouveau matériau dont le développement est revenu à 30 000 € a généré 15 % du chiffre d'affaires (580 000 €). Ce dernier devrait presque doubler cette année pour atteindre 1 M€.

Etoffer les équipes

Certifiée Iso 9001 version 2000 pour les études et la conception de pièces techniques en matériaux composites, la Pme a recruté pour porter son effectif à 15 personnes. Un peu à l'étroit dans ses locaux,

Jean-Paul Tronquoy envisage un déménagement. Poursuivant son activité de R&D auquel il consacre environ 8 % du chiffre d'affaires, il travaille déjà sur un autre matériau - un pré-imprégné carbone doté d'une matrice époxy à nano-structures en carbone - en partenariat avec Nanolegde, une société de Montpellier. Selon Jean-Paul Tronquoy, ce matériau auquel il n'a pas encore donné de nom, offrira « une meilleure tenue aux chocs, aux impacts, à la fatigue et disposera d'une résistance transversale accrue par rapport à ce que l'on peut trouver sur le marché ». Au cours de ces travaux, il a également constaté que ce nouveau produit améliore la conductivité thermique ce qui va sans doute lui permettre de relancer un projet d'appareil de chauffage abandonné il y a quelques années.

PH. I.

1.- Voir « L'Eco Nice-Matin » du 9 mai 2002.

2.- Un matériau isotrope est doté des mêmes caractéristiques dans toutes les directions. A contrario, un matériau composite à fibres longues est dit anisotrope.

MONTBLANC

La Smac fait du bruit avec Smacsonic, pour l'insonorisation

EXCLUSIF

83. TOULON. Racheté il y a dix ans par MontBlanc technologies, la Smac est aujourd'hui un acteur majeur dans le domaine de l'ingénierie de protection. Sa spécialité est l'élaboration de structures composites en matériaux viscoélastiques pour amortir les chocs et insonoriser les appareils. Il a fallu sept ans et 500 K€ d'investissements à la société gardéenne pour mettre au point son produit phare, capable de diminuer les vibrations, le Smacsonic. Il se compose d'une dizaine de matériaux dont une couche de carbone, une couche de Smactane (un élastomère maison) et un adhésif double face. Ces éléments sont adaptables selon les besoins des clients. Ils travaillent avec Dassault, Eurocopter, Boeing et Airbus notamment sur un tout nouveau concept de cabine de pilotage. Petite entreprise de cinq à six personnes, elle concurrence directement le géant Hutchinson. Mais le Smacsonic n'intéresse pas seulement les producteurs d'aéronefs. Très léger, souple, il est adaptable sur tous types de structures. On devrait donc le retrouver dans d'autres véhicules comme les trains, mais aussi dans les coffrets électriques, les skis, bref dans tout ce qui vibre. Par exemple, Rolex et Tag Hauer en ont équipé leurs montres destinées aux sportifs de haut niveau. Le succès de ce produit a considérablement accéléré le développement de la société. Il a généré l'an dernier 1 M€ de revenus sur un chiffre d'affaires de 4,5 M€. **Philippe Robert**, directeur de la Smac, voit dans son produit l'avenir de la société : "Dans cinq ans, Smacsonic devrait représenter 30 à 40% du chiffre d'affaires qui s'élèverait alors aux alentours de 10 M€", estime-t-il.

● Smac est une filiale de MontBlanc technologies

Richard Michel

COMMERCE

Cash express, spécialiste de l'achat-vente, déménage à Aix

EXCLUSIF

13. AIX-EN-PROVENCE. Cash express, spécialisé dans l'achat-vente, vient de transférer son siège social de Perpignan à Aix. Plus grand, le nouveau siège social sera surtout mieux placé : "A moins de trois heures de Paris en TGV et à quelques minutes de l'aéroport", observe **Roger Beille**, le PDG fondateur de Cash associés, société qui gère l'enseigne Cash express. Avec une quinzaine d'ex-franchisés de Cash Converters, dont la maison mère française fut victime d'un dépôt de bilan en 2000, Roger Beille a recréé une enseigne au principe similaire, aujourd'hui leader français de l'achat-vente avec une quarantaine de points de vente. En 2006, le chiffre d'affaires des magasins Cash express a atteint les 33 M€ (+18%). Depuis cinq mois, il s'est lancé sur le net avec la mise au point de Drop express : "L'idée vient des Etats-Unis. Il s'agit d'une assistance de vente sur E-bay pour les particuliers. Nous testons le produit, nous nous occupons de la transaction et nous garantissons l'état du produit à l'acheteur", explique le président. Ce service en ligne laisse donc le choix au client : soit vendre son produit au magasin et repartir avec du liquide, soit mettre son produit sur le net. Confiants, Roger Beille et ses partenaires visent une centaine de points de vente en 2010 et la création de "master franchises" à l'étranger, en commençant par la Belgique. RM

IMMOBILIER

Socoprism et Stratis conseil fusionnent et deviennent Adéquation

06. NICE. Socoprism, société niçoise spécialisée dans la gestion de banques de données immobilières, et Stratis conseil, cabinet lyonnais d'études et conseils en stratégie immobilières, ont fusionné pour devenir Adéquation. Déjà toutes deux filiales du Lyonnais AD Groupe, elles ont réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 2,4 M€ en 2006 et tablent sur 2,9 M€ pour l'année en cours (effectif : 40). En 2005-2006, le groupe avait déjà injecté 300 K€ dans ses deux filiales, des investissements qui avaient permis le recrutement de dix nouveaux collaborateurs. Adéquation gère sept des onze observatoires immobiliers déjà existants en France et compte bientôt prendre en charge ceux de Montpellier et de Nantes. RM

EXCLUSIF

13. MARSEILLE. FDL investit 15,5 M€ dans une opération immobilière d'habitation à Marseille.

Cela porte à près de 900 logements le patrimoine du groupe Foncière développement logements (Paris) en Paca. Le nouvel ensemble immobilier, qui compte plus de 7 000 m² (98 logements et sept commerces en rez-de-chaussée), a été acheté à ANF. Il est situé dans la rue de Suez et l'avenue Pasteur, dans le 7^e arrondissement. Déjà très présent en Paca dans le domaine du tertiaire, notamment via le rachat du patrimoine de France Telecom, FDL a également investi à 50% avec Prédica (groupe Crédit agricole) dans Euromed Center (70 000 m²). FDL a une délégation régionale à Venelles (13).

EXCLUSIF

13/83. **Foncière Atland** acquiert deux sites d'exploitation dans la région. Cette société d'investissement immobilier cotée (SIIC), basée à Paris, a acquis 11 sites d'exploitation dans le cadre de son partenariat avec **Keolis**, dont deux dans la région : un à Hyères (83), existant, et un à La Ciotat (13), en cours de construction. L'investissement pour ces deux plateformes (bureaux, atelier de maintenance, station d'essence, station de lavage, parking) est de 7,5 M€. Le partenariat avec

Keolis, qui a externalisé son patrimoine, a été signé pour cinq ans. Cet engagement a donné lieu à la signature de baux fermes de neuf ans. Foncière Atland, de son côté, s'est engagée à réaliser les extensions des bâtiments existants et à construire de nouvelles implantations.

84. AVIGNON. **Elyse avenue** conforte ses positions dans le Sud. Ce nouveau concept d'agence immobilière, né à Lyon, conforte son implantation dans le Sud en ouvrant une agence à Avignon. Après Montpellier, Le Grau-du-Roi (30) et Sainte-Maxime (83), c'est la quatrième "agence appartement" (sur 23) ouverte par le réseau dans le grand Sud-Est. Lancé par **Jean-Louis Roy**, ce nouveau type d'agence a été conçu pour répondre aux attentes d'une cible essentiellement féminine.

NETTOYAGE

EXCLUSIF

84. LE THOR. L'entreprise de nettoyage, **Elite propreté**, vient de racheter le fonds de commerce de **Brico service**, spécialisée dans le nettoyage industriel.

EXCLUSIF

13. MARSEILLE. **BS Diffusion** multiplie ses points de vente. Après l'ouverture de deux magasins en 2006 à Plan-de-Campagne et à Salon, BS Diffusion (CA 2006 : 5,3 M€, effectif : 5 à 10) vient d'en inaugurer un troisième à La Ciotat. Ils s'ajoutent aux cinq déjà implantés à

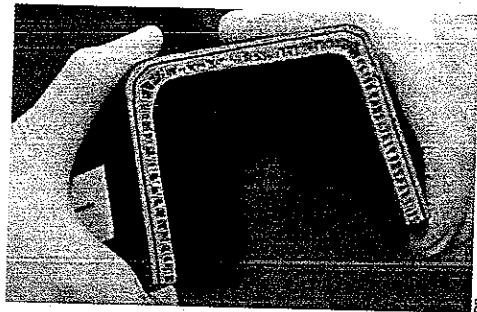
MontBlanc Technologies Un regroupement stratégique

Née en 2005 du rapprochement de plusieurs PME toulonnaises et d'une entreprise stéphanoise, la holding MontBlanc Technologies, spécialisée dans l'ingénierie de protection, accélère son développement.

MontBlanc réunit aujourd'hui un fabricant de protections anti-vibration en élastomères (Smac), un créateur d'équipement de protection pour l'électronique embarquée (Epcots), un spécialiste des matériaux composites (VN) et un laboratoire d'essai en environnement sévère (Adetest). Cette chaîne de compétences, de l'étude aux essais, permet à titre d'exemple de concevoir, fabriquer et garantir une console de pilotage pour les navires de la Marine nationale. Les PME qui composent MontBlanc Technologies

ont multiplié par 3,5 leur chiffre d'affaires en 10 ans, et visent à l'horizon 2010 une progression de 6 M€ à 15 M€, avec un effectif porté de 70 à 100 personnes.

« Nous avons regroupé nos entreprises pour répondre à l'évolution des stratégies d'achat de nos clients grands comptes dans l'aéronautique spatial (CNES, Eurocopter...), la défense (DCNS, Dassault), l'équipement électronique (Thalès)... Tous recherchent désormais des fournisseurs de solutions globales », explique Christian Van Hecke, président de MontBlanc Technologies. « Ces groupes sont engagés depuis des années dans des restructurations qui les conduisent à un recentrage sur leur cœur de métier, avec un développement de la sous-traitance. La tendance actuelle est à la diminution du nombre de fournisseurs pour réduire les coûts. » Avec son plan Power 8, Airbus pré-



voit, par exemple, de passer de 3 000 à 400 fournisseurs d'ici à 2010. L'activité de MontBlanc pour l'avionneur européen est d'ailleurs en diminution : « Du coup, nous avons pris un gros contrat chez Boeing sur la protection acoustique des cabines », précise Ch. Van Hecke. Pour lui, les PME fournisseurs sur ces marchés n'ont pas d'autres choix que le regroupement pour éviter de disparaître des carnets de commande. « Les accords commerciaux entre PME ne suffisent pas. Les grands comptes préfèrent un rapprochement capitalistique et une solide stabilité en fonds propres. » Ainsi, au nom d'une plus grande rentabilité dictée par l'actionnariat, les groupes industriels déchargent sur les PME une obligation de performances et de garanties financières. ■ A. A.

Cimenterie Polysius Record de commandes

La société aixoise, spécialisée dans la réalisation de cimenteries clefs en main, a triplé son rythme de prises de commandes.

86 M€ et 62 M€ pour les années précédentes. La société est par ailleurs en phase finale de négociation d'un nouveau contrat de 67 M€ avec l'égyptien Orascom qui va s'implanter en Arabie Saoudite ! Les principaux contrats précédents ont été signés avec l'égyptien Misra Beni Suf Cement (53 M€), l'hispano-tunisien Sotacib (68 M€) ou le groupe Vicat (75 M€) pour des constructions en Égypte, en Tunisie et au Sénégal. « C'est une situation exceptionnelle », reconnaît Guy Angot, le président du directoire. Selon ce dernier, il y a en ce moment

un boum dans la cimenterie au niveau mondial. « Il y a des pétrodollars disponibles sur les marchés financiers, de nombreux pays sont sur la bonne voie avec des besoins de logements et d'infrastructures énormes », précise-t-il. Du coup, les cimenteries n'arrivent pas à répondre à la demande et de nombreuses nouvelles lignes de production sont en construction ou en projet.

Polysius SA, qui a connu une période de contraction une fois le marché français équipé, ne veut pas connaître à nouveau ce problème de surcapacité et de réduction de personnel. Son effectif est passé d'un maximum de 350 personnes à 150 aujourd'hui. G. Angot préfère donc limiter son expansion quitte à refuser certains contrats. La société, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 106,5 M€ en 2005-2006 devrait voir ses ventes progresser à 120 M€ en 2006-2007, puis 160 à 180 M€ l'année suivante. ■ A. B.

Ilex sécurise son avenir

L'éditeur de logiciel, implanté à Aubagne, s'appuie sur le pôle de compétitivité pour développer ses produits.

Passport électronique, billettique, traçabilité des personnes, sécurisation des accès aux lieux physiques ou aux systèmes d'informations... Le marché de l'identification et de l'authentification électronique connaît un essor spectaculaire. Sur le seul secteur de la sécurité informatique, les experts estiment à 25 % la progression annuelle d'un marché mondial évalué à 50 Md€. Les perspectives de croissance sont donc importantes pour des PME régionales telles que ASK, Inside Contactless, STID ou TagSys, déjà bien positionnées à l'international sur la billettique. Au sein du pôle Solutions Communicantes Sécurisées (SCS), un groupe de travail baptisé Identité fait plancher acteurs industriels, laboratoires de recherche et entreprises technologiques sur les innovations qui permettront d'exploiter ces fortes potentialités de marché. Dernière arrivée dans le groupe, la société Ilex, implantée à Aubagne (60 salariés, 6 M€ de CA), édite et commercialise des logiciels de sécurisation de systèmes informatiques et de réseaux, via notamment le contrôle d'accès et la gestion des identités des personnes. En rejoignant le pôle SCS, Ilex vise l'accès à de nouveaux marchés, le développement à l'international, le partenariat avec des grands industriels pour faire évoluer ses produits vers les technologies sans contact (Wifi, puces RFID...), et les collaborations avec les instituts de recherche et écoles d'ingénieurs sur la conception de ses applications. « Nous souhaitons aussi faire les bons choix technologiques pour l'avenir », explique Luc Tari, directeur de l'agence sud d'Ilex, « en nous appuyant sur la présence des membres importants du pôle dans les comités internationaux chargés de définir les standards matériels et logiciels ». ■ A. A.

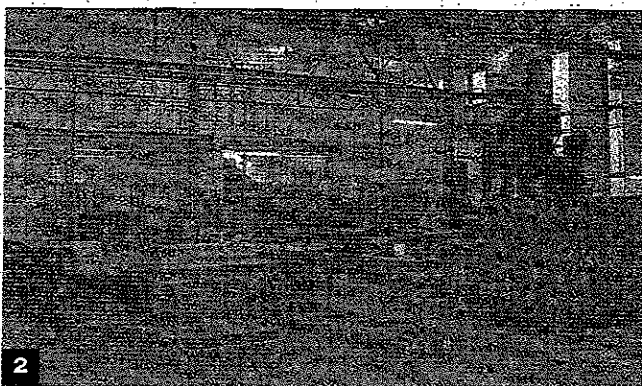
Polysius SA, filiale française du groupe allemand Polysius Thyssen, est en train de faire exploser son compteur de commandes. Depuis octobre dernier, la société a remporté pour 216 M€ de commandes contre 93,4 M€ pour l'ensemble de l'exercice 2005-2006 (clos fin septembre), 88,3 M€,

Var : extension à l'horizon pour MontBlanc Technologies

Son expansion programmée devenant effective, le groupe MontBlanc Technologies, fleuron industriel varois, a besoin de s'étendre à proximité de son implantation phare de la ZI de Toulon-Est. Histoire d'augmenter encore sa capacité de développement.

1

Il y a un peu plus de deux ans était créé en holding le groupe MontBlanc Technologies* autour de trois structures complémentaires, SMAC, internationalement connue pour son expertise dans les produits élastomères, EPCOTS, spécialiste du packaging tout environnement (notamment militaire embarqué) d'équipements électroniques standards, et VN Composites, à la pointe de la technologie dans les matériaux éponymes. Il s'agissait selon Christian Van Hecke, le Pdg, de changer d'échelle de développement mais aussi d'appréciation de la part de clients grands comptes exigeants, notamment en termes de fiabilité, a fortiori dans les domaines « maison » de l'ingénierie de protection. Dérisquer les approvisionnements, acheter des fonctions complètes avec engagement de performances, diminuer le nombre de fournisseurs de premier rang, construire des partenariats avec des fournisseurs innovants s'inscrivent ainsi plus souvent que de coutume en cœur de stratégie des grands groupes mondiaux, incluant bien entendu la volonté de réduire les coûts. Afin de mieux répondre aux attentes et à cette évolution, ADETESTS, laboratoire d'essais en environnement sévère, basé à Saint-Etienne, est venu l'an dernier compléter la firme varoise. De même, la prise de participations (5%) de MontBlanc Technologies dans la société UMPM dédiée depuis la zone aéronautique de Casablanca (Maroc) à l'usinage de mécanique de précision « low cost », s'inscrit dans cette recherche



2

d'optimisation des coûts et de maîtrise d'un large spectre industriel.

Boeing 787 et Peugeot 907

Fort de cette mutualisation de compétences et du maintien d'un investissement conséquent en R&D (8% du CA annuel), le groupe semble très bien engagé sur les chemins de la réussite. « Une réussite est constituée de succès et d'échecs, mais il faut que les succès soient plus importants... », confiaient dernièrement en substance le Pdg et Philippe Robert, directeur de la stratégie commerciale du groupe, également dirigeant historique de SMAC. Jusqu'ici, cela va plutôt bien en la matière puisque le chiffre d'affaires devrait dépasser les 7 millions d'euros en 2007 contre 5,5 millions d'euros il y a deux ans. Dans le même temps, plus de 15 personnes ont été recrutées, dont 50% d'ingénieurs, portant les effectifs à 70 salariés, et de très beaux succès ont confirmé la capacité d'innovation et la pugnacité de la structure. En premier lieu desquels des marchés d'insonorisation du Boeing 787, de composite innovant pour la Peugeot 907 championne du monde d'endurance et de packaging

d'électronique pour les frégates multi-missions. Positionné plus largement sur les secteurs de la marine et de l'aéronautique civiles et militaires, sur le spatial, l'armement terrestre, l'industrie chimique, nucléaire, high tech comme la compétition automobile, le ferroviaire, le sport et les loisirs, le groupe a fait grossir parallèlement son portefeuille de clients (une centaine aujourd'hui, dont nombre de grands comptes internationaux dans chaque domaine).

De nouveaux locaux varois en priorité

L'objectif d'atteindre en 2010 un effectif de 100 personnes et 15 millions d'euros de CA (10 millions SMAC, 3,3 millions EPCOTS, 1,2 million VN Composites, 0,5 million ADETESTS) reste plus que jamais d'actualité, d'autant que l'heure est à l'amélioration de la capacité de production. A l'étroit à l'heure actuelle dans ses locaux de 2 500 m² de la Zone Industrielle de Toulon-Est, MontBlanc Technologies a besoin de 2 000 m² à proximité pour des développements de produits spécifiques chez SMAC (nouvelle ligne de production pour l'aéronautique)** et VN Composites. Un projet espéré pour la fin de l'année et

1. Christian Van Hecke et Philippe Robert, Pdg et directeur de la stratégie commerciale du groupe.
2. une nouvelle ligne de production est notamment nécessaire au développement de la société SMAC.

pour lequel 1,5 million d'euros hors terrain est envisagé concernant le bâtiment à construire, ainsi que 700 000 euros en investissements machines. A défaut de trouver des solutions dans son environnement immédiat, ce qui n'est pas gagné dans une zone particulièrement remplie, une nouvelle implantation globale de l'ensemble du groupe sur un autre site, en priorité varois, n'est pas exclue (sauf pour ADETESTS dont la vocation est de rester en région Rhône-Alpes).

En outre, toujours dans le champ de la modernisation et afin de faire face aux défis industriels en cours comme à venir, toutes les filiales vont être dotées pour la fin de l'année également d'un nouveau système d'information homogène, véritable révolution interne dans le process de fonctionnement.

Olivier Réal

* La holding MontBlanc Technologies est une Société par actions simplifiée au capital de 1 020 500 euros détenu majoritairement par Serge Seguin, businessman vivant aux USA

** Société majeure du groupe, SMAC fête cette année son soixantième anniversaire. Quatre grandes activités la caractérisent et ont fait sa réputation mondiale, notamment grâce à sa R&D et à la qualité de ses formulations : la réduction des chocs et vibrations, l'étanchéité à base d'élastomères, la réduction des nuisances acoustiques, l'amortissement des chocs pyrotechniques.

SMAC A 60 ANS

Née au cœur de Toulon en 1947, SMAC a été fondée par Charles Battezzati, ingénieur des arts et métiers et ancien officier de marine.

Baptisée initialement Toulon Rechapage, l'entreprise participe à la reconstruction économique à la fin de la guerre. Elle recycle les pneus de véhicules en reconstituant leur bande de roulement. Très vite l'activité de l'entreprise va s'orienter vers les pneus d'avions de guerre, puis d'avions de ligne (Air France, UTA).

Alliant progrès technologiques et solutions innovantes, SMAC est de toutes les aventures scientifiques et humaines liées à la tradition maritime de Toulon, l'exploration des fonds sous-marins du CNEXO puis l'Ifremer, la recherche pétrolière et les sous-marins nucléaires français.

SMAC, qui a acquis une expertise dans le domaine des élastomères et des matériaux composites, trouve des applications dans de multiples domaines souvent extrêmes.

Sa démarche d'innovation constante lui permet d'élaborer des produits aujourd'hui recherchés dans le monde entier. Sa démarche, entreprise dans les années 70, aux côtés de Sud Aviation, devenue Aérospatiale puis Eurocopter, se poursuit aujourd'hui dans le monde avec des clients prestigieux que sont Boeing, Airbus et de nombreux autres.

Son entreprise est aujourd'hui reconnue dans quatre secteurs particuliers.

1 - La réduction des chocs et vibrations qui trouvent ses applications dans de nombreux domaines comme les suspensions de gyrolasers pour centrales inertielles aéronautiques. Les suspensions de coffrets électroniques embarquées, les butées d'amortisseurs de F1...

2 - L'étanchéité en milieux agressifs qui trouve ses applications autant sur les sous-marins, l'aéronautique ou l'espace.

3 - La réduction des chocs pyrotechniques comme la séparation d'étage de fusées, la libération des satellites ou l'ouverture d'antennes et panneaux solaires.

4 - L'amélioration du confort acoustique avec l'utilisation du revêtement SMAC Sonic en matériau visco contraint, développé par SMAC pour réduire fortement les vibrations et les bruits induits.

Solutions très efficaces, légères et peu encombrantes qui trouvent ses applications sur les structures d'avions, d'hélicoptères, de véhicules, de trains, de conteneurs, de machines tournantes ou de skis. Ce produit est considéré aujourd'hui comme la réponse la plus efficace aux problèmes acoustiques, il connaît un grand succès commercial grâce à ses performances qui le place en tête du peloton mondial.

Une société d'avenir

Avec un effectif de quarante personnes et un chiffre d'affaires de près de cinq millions d'euros, en progression constante l'entreprise vise dix millions d'euros et soixante-dix personnes en 2010. Son effectif est constitué de 5% de thésards, 16% d'ingénieurs, 8% de cadres, 21% de techniciens et 50% d'opérateurs.

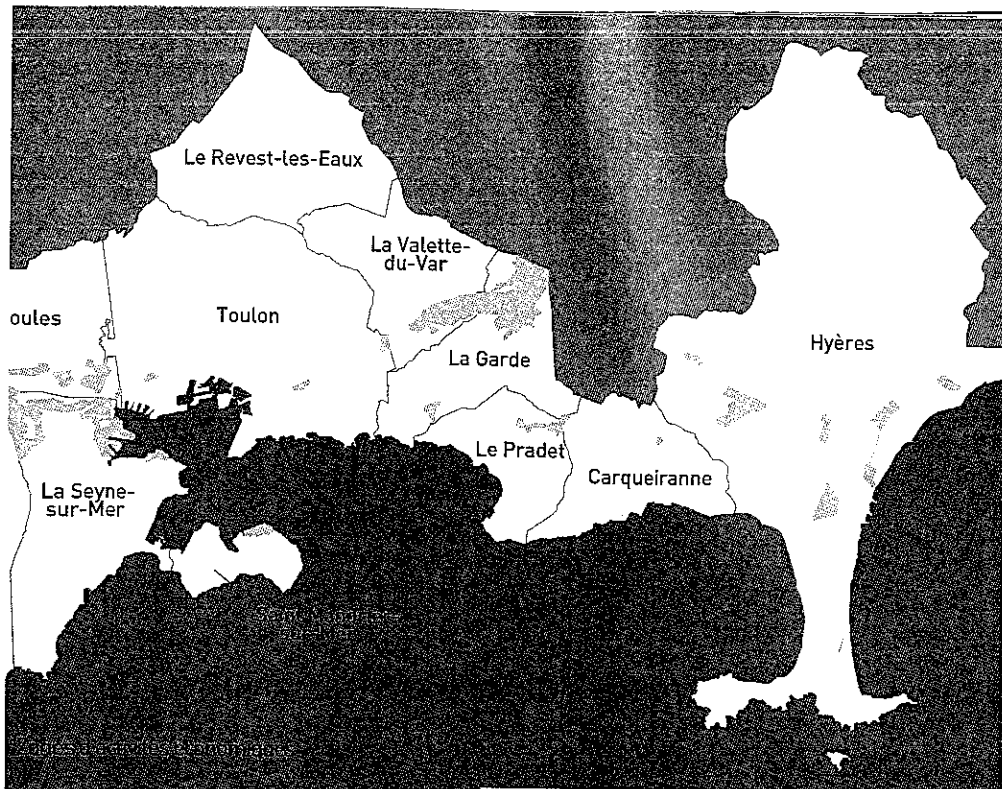
Depuis 2005, SMAC, EPCTOS, VNCOMPOSITES et la société ADETESTS, forment le groupe MontBlanc Technologies.

Groupe 100% français dont l'objectif est de donner aux entreprises qui le composent une structure de capital groupe de nature à convaincre et rassurer les plus grands donneurs d'ordres et industriels. Il permet de fédérer les actions d'innovation, d'apporter un service et des fonctions complètes à leurs clients, mutualiser un certain nombre de fonctions de back-office...

La réussite de SMAC est celle de l'innovation qui a permis dans les dix dernières années de changer radicalement la structure de l'entreprise en développant un chiffre d'affaires en croissance très forte. G.N.

Phillipe Robert, directeur général de SMAC ; Serge Séguin, actionnaire MontBlanc Technologies ; Christian Van Hecke, président SMAC et MontBlanc Technologies ; Alain Sybilensky, ancien président de SMAC



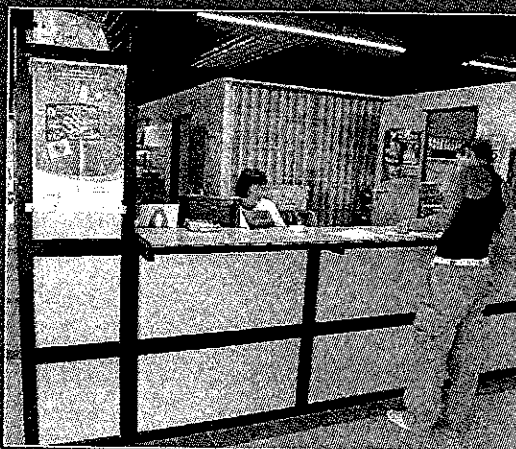


Zones d'activi

>>> PORTRAIT D'ENTREPRISE



ZI
 e en 1970, l'AFUZI est une véritable institution sur
 e d'activités Toulon Est. Située au Centre de Vie de
 stide Verte à La Garde, l'association est présidée
 ernadette Campéno depuis vingt ans ; elle compte
 membres adhérents (soit plus de 10000 salariés)
 n périmètre de 220 hectares, sur les territoires de
 (La Garde) et de la communauté de communes de
 tée du Gapeau (La Farède et La Crau). Avant les
 es 1980, l'extension sur La Farède n'existait pas, et
 ait surtout des grosses entreprises qui ont disparu
 s", explique la présidente. Ensuite, les petites uni-
 e sont installées massivement et sans logique
 énagement. "La priorité à l'époque était de gérer
 e, comme les services de base, les routes, les
 ux. Aujourd'hui, on crée des services de proxi-
 ". Un des premiers "faits d'armes" de l'association
 d'ouvrir un bureau de Poste il y a 25 ans. Au-
 hui, l'Espace Courrier dédié aux entreprises
 rentes et toujours géré par l'Afuzi, ne désemplit
 On essaie de faciliter la vie des entreprises et des
 és", résume la secrétaire générale Yolande Ra-
 Forte de son expérience de 30 ans, l'Afuzi, consi-
 comme une "association d'une zone d'influence"
 ujourd'hui consultée par les décideurs. "Quand
 moteur est avant tout l'intérêt public, cela porte
 uits", analyse la présidente.



Une zone expérimentale

Les priorités de l'Afuzi concernent la sécurité et les transports. Prochainement, la zone pourrait bien être équipée de quelques caméras de surveillance suite à une "évaluation des problématiques d'insécurité" commandée par la Région. Du côté des transports, "les lignes de bus sont loin d'être optimisées", malgré la mise en place de l'appel bus 191 depuis deux ans. "On demande depuis des années une ligne directe de La Garde". L'argument de l'Afuzi auprès des décideurs : "considérez la zone comme une ville". "Il y a eu un gros effort sur la requalification de la voirie par TPM", reconnaît l'association. L'Afuzi "aimerait que le pôle économique soit une zone expérimentale pour la démarche de labellisation, pour la mise en place de services ou de moyens de gestion des déchets par exemple".

SMAC

Du caoutchouc de compétition !

C'est dans une rue du centre ville de Toulon que la future SMAC a vu le jour... il y a 60 ans. SMAC est à l'époque la Société Méditerranéenne des Applications du Caoutchouc, spécialisée dans le rechapage de pneus d'avion. SMAC est aujourd'hui un nom déposé, qui n'en finit pas de faire des petits : SMACSONIC®, SMOACTANE®, SMACABLE®,... Des composites à base de caoutchouc pour des applications "extrêmes" : amortissement des chocs et des vibrations, amélioration du confort acoustique et réduction de chocs pyrotechniques, dans les domaines performants de la Défense, l'aéronautique, la Marine, le spatial et la Formule 1. Plusieurs dizaines de pièces sont fabriquées chaque jour sur le site du pôle d'activités Toulon Est à La Garde ; moulées puis vulcanisées, elles partent ensuite dans le monde entier sur des hélicoptères, des avions ou des sous-marins nucléaires. De 25 ouvriers, l'entreprise est passée à 40 techniciens ingénieurs et cadres, et son CA a été multiplié par 4 en 10 ans. Une croissance remarquable due à la diversification des domaines de compétences et la création d'activités R&D. "On a réveillé la belle au bois dormant", résume Philippe Robert, directeur général depuis 1997. SMAC est aujourd'hui une entreprise de pointe de l'agglomération, avec des préoccupations internationales : "les retards de Boeing ou la faiblesse du dollar ont des répercussions sur l'entreprise". A tel point que le directeur envisage de délocaliser la fabrication des pièces... Mais pour l'heure, Philippe Robert, qui vient d'être nommé administrateur de TVT, reconnaît plusieurs avantages du territoire : un vrai leadership dans le domaine de l'ingénierie acoustique, la présence de la Défense, la facilité de recruter, ou encore le soutien de l'Afuzi. Rendez-vous dans 10 ans ?

www.smac.fr