

Fusions/acquisitions. La course à la taille critique

Depuis plusieurs années déjà, les constructeurs aéronautiques ont entrepris une rationalisation du nombre de leurs sous-traitants. Les plus petits risquent d'y perdre des plumes. D'où la course à la taille critique engagée par plusieurs entreprises rhônalpines.

« Il est clair que nous avons pu accéder à des marchés plus importants », indique Franck Nagy, président de Hitim Group. Son entreprise est née, en 2007, de la fusion de Sorome, à Roanne, et de Gemma, à Annecy, deux entreprises cinquantenaires spécialisées dans la mécanique de haute précision. « Nous sommes passés de deux sociétés indépendantes qui réalisaient 9 M€ de chiffre d'affaires pour Sorome et de 7 M€ pour Gemma, à un seul groupe affichant un chiffre d'affaires de 15 M€. »

Même stratégie, à une autre échelle, chez Airia, à Vaulx-en-Velin. En

cinq ans, le mécanicien a atteint 55 M€ de chiffre d'affaires et vise 150 M€ d'ici à 2015.

Et ce, grâce à de multiples opérations de croissance externe, permettant l'acquisition progressive de nombreuses activités complémentaires.

L'objectif étant de constituer une offre globale visant principalement les donneurs d'ordre de l'aéronautique. Grâce à cette stratégie, Airia peut aujourd'hui prétendre à des marchés jusqu'ici inaccessibles. « Nous avons atteint une taille critique. On commence à compter aux yeux des grands donneurs d'ordre », confirme son président, Jean-François Dubant.

Pour exister aujourd'hui sur le marché aéronautique, mieux vaut donc être plus gros. Stratégie qui n'est évidemment pas accessible à toutes les TPE et PME. En revanche, il est toujours possible de bâtir une offre plus globale en se regroupant avec d'autres sous-traitants.