

Le mécanicien Airia étudie une demi-douzaine d'acquisitions

L'entreprise se pose en pôle de regroupement des sous-traitants de l'aéronautique.

DE NOTRE CORRESPONDANTE À LYON.

Airia, PME lyonnaise de mécanique et tôlerie forte de 490 colla-

borateurs, s'est offert 6 sociétés en deux ans. Et le retournement de la conjoncture ne tempère pas ses ardeurs. Au contraire. « Parmi les nombreux dossiers que l'on me soumet, j'en ai sélectionné une demi-douzaine oscillant entre 3 et 40 millions

d'euros de chiffre d'affaires. Je suis sollicité par les dirigeants eux-mêmes, les donneurs d'ordres et des banques », commente Jean-François Dubant. Le fondateur et PDG d'Airia espère pouvoir concrétiser deux opérations début 2010.

Une base « low cost » en Asie

Dans cette perspective, les 6 investisseurs financiers, entrés dans son capital en 2006 pour lui donner les moyens de s'engager dans une stratégie de croissance externe, s'apprentent à réinjecter des liquidités. La somme pourrait dépasser les 10 millions d'euros si nécessaire. De fait, une des cibles les plus significatives est basée en Asie, où l'entreprise souhaite installer une base « low cost » afin de servir ce continent.

Dans la même optique, mais cette fois-ci en Amérique, elle ouvrira l'année prochaine dans le centre du Mexique une unité de 20 à 30 salariés, située à mi-chemin entre Bombardier et la Snecma. Parallèlement, l'unité tunisienne achetée il y a quatre ans monte en puissance et compte aujourd'hui une soixan-

taine d'ouvriers. « La pression que nous subissons sur les prix et la parité euro/dollar nous obligent à réduire nos coûts », plaide le patron.

A la faveur des emplettes effectuées depuis 2007, dont Mazères Aviation et Fibres de Berre, Airia est désormais fournisseur de rang 1 d'Airbus et d'Eurocopter. L'aéronautique lui assure les deux tiers de ses revenus, le reste est réalisé avec la SNCF (remplacement de pièces d'usure) et les équipementiers du secteur pétrolier. « Nous pourrions étendre nos activités au nucléaire, au traitement de surface peut-être même reprendre un bureau d'études », lâche Jean-François Dubant.

Son objectif à cinq ans lui fait espérer 150 millions d'euros de ventes consolidées malgré le reflux de cette année à 50 millions, contre 55 millions un an plus tôt. « L'accroissement du périmètre n'a pas compensé la baisse des commandes. Nous n'anticipons pas de redémarrage avant 2011 », conclut-il. Néanmoins, il engrange des munitions pour la suite.

MARIE-ANNICK DEPAGNEUX