

LE JOURNAL DES ENTREPRISES

PUY-DE-DÔME INDUSTRIE

Interview Omerin : "Nous allons investir près de 40 millions d'euros sur les trois à quatre prochaines années"

Entretien avec Xavier Omerin, PDG du groupe Omerin
Propos recueillis par Gilles Cayuela - 06 février 2023

Leader mondial des câbles électriques spéciaux, le groupe familial Omerin poursuit sa croissance avec en ligne de mire un plan d'investissement majeur, hors croissance externe, pour ses différents sites industriels et des perspectives de développement sur des marchés porteurs comme la santé, l'aéronautique, les ENR ou encore l'automobile.



▲ Xavier Omerin, PDG du groupe auvergnat Omerin — Photo : Omerin

En 2022, le groupe Omerin (1 700 salariés) a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de près de 15 %, à 292 millions d'euros. Comment expliquez-vous cette progression ?

Il y a plusieurs facteurs. Le premier constat, c'est que nous avons enregistré une progression de toutes nos business unit. Les éléments chauffants souples (pour le maintien en température et la mise hors gel des systèmes, NDLR) ont atteint cette année les 15 millions d'euros. Idem pour notre activité sur les gaines extrudées, tubes et flexibles qui a poursuivi sa progression (passée de 12 à 15 M€ sur les trois dernières années, NDLR). Notre business unit Santé a, elle, connu une belle croissance grâce notamment à l'acquisition d'APE Medical qui fabrique des dispositifs de transfert et de dosage de médicaments installés sur les flacons, utilisés notamment par les fabricants de vaccin. Cette entreprise était en contact avec Pfizer mais n'avait pas la structure ni les épaules pour engager les investissements permettant de répondre à cette demande. Nous avons pris le lead sur l'industrialisation et les investissements et cela commence à porter ses fruits. Aujourd'hui, le marché

de la santé pèse à hauteur de 45 millions d'euros dans le chiffre d'affaires du groupe soit environ 16 %. Et puis, il faut aussi souligner la belle croissance de nos usines tunisiennes qui tirent la croissance de nos usines françaises.

Pouvez-vous en dire davantage sur ces usines ?

Dans notre business unit santé, nous avons la société Union Pastic (qui a repris APE Medical, NDLR) et Prince Medical. Ces deux sociétés ont des filiales en Tunisie et travaillent de concert avec la France. Chez Omerin, on ne délocalise rien car à chaque fois que l'on fait partir une ligne de production vers la Tunisie, elle est remplacée par quelque chose de plus ambitieux dans nos usines françaises. À chaque fois que l'on crée une nouvelle ligne ex nihilo en Tunisie, cela crée parallèlement de l'emploi en France, notamment sur nos fonctions supports pour accompagner ses développements en Tunisie. Bref, la croissance de nos activités en Tunisie tire la croissance de nos activités en France.

Quid de votre business unit historique, les câbles électriques de spécialités et les gaines tressées ?

Elle a connu, elle aussi, une progression pour atteindre en 2022 les 217 millions d'euros. En 2020, cette activité s'était un peu effondrée avec le ralentissement de l'activité mondiale, les fermetures d'usines. En 2021, il y avait eu un rebond mais assez rapidement freiné par des tensions dans les approvisionnements et à partir de 2022, avec la flambée de prix de l'énergie et l'inflation, le segment appareils électroménagers a un peu chuté. Les ménages ont fait attention à leurs dépenses et nous avons fait un peu moins de câbles pour fours de cuisson, plaques vitrocéramiques et petits appareils électroménagers. Heureusement, nous avons été portés par la croissance sur le ferroviaire, la défense, le naval, les énergies renouvelables et notre activité Investissements Industriels.

Qu'appellez-vous l'activité Investissements Industriels ?

Ce sont toutes les activités qui reposent sur les investissements industriels. Quand la plasturgie ou l'industrie lourde investissent dans des équipements de production ou que le secteur de la construction tertiaire lance des grosses

opérations, les besoins en câbles augmentent. Et en 2022, nous avons été tirés par ces investissements et par les travaux du Grand Paris, des Jeux Olympiques ou encore de la Coupe du Monde Football.

"L'aéronautique est un marché qui s'ouvre à nous pour les 10 et 20 prochaines années."

L'inflation a-t-elle tenu un rôle dans l'augmentation de votre chiffre d'affaires ?

Bien entendu. Nous avons été contraints de répercuter en bout de course la flambée des prix des matières premières sur nos clients. C'est pour cela que la croissance de notre chiffre d'affaires n'est pas vraiment représentative de notre activité. En chiffre d'affaires, nous sommes à +15 % mais en réalité notre activité en volume de produits transformés est plutôt étale. Cela dit nous sommes toujours dans une dynamique de croissance avec de belles perspectives notamment dans l'aéronautique où nous étions peu présents. En 2021, nous avons signé un gros contrat avec Airbus qui ne se traduit pas encore dans le chiffre d'affaires mais qui va monter progressivement en puissance et qui nous ouvre aussi les portes de sous-traitants comme Dassault Systèmes. L'aéronautique est un marché qui s'ouvre à nous pour les 10 et 20 prochaines années. Un peu comme l'a été le ferroviaire en 1988. Aujourd'hui, nous sommes un des acteurs qui comptent dans la fourniture de câbles de puissance, de basses tensions ou de données dans le ferroviaire.

Qu'en est-il des croissances externes ? Est-ce toujours un de vos axes stratégiques de développement ?

Nous sommes sur un ou deux dossiers qui ne sont pas de grosses entreprises mais qui pourraient nous permettre d'acquérir des savoir-faire complémentaires, sans doute au croisement de plusieurs business unit. La croissance externe se fait beaucoup en fonction des opportunités qui se présentent mais l'idée est toujours de prendre des petites structures avec un vrai savoir-faire, un complément de gammes, et d'y apporter toute notre puissance pour qu'à terme cela devienne un relais de croissance.

Côté croissance endogène, faut-il s'attendre à des investissements en 2023 ?

Nous avons un plan d'investissement, hors croissance externe qui, lui, va continuer à être ambitieux. Nous allons investir près de 40 millions d'euros sur les trois à quatre prochaines années dans nos usines. Dans cette enveloppe, il y a de l'acquisition de nouveaux matériels, nouvelles machines, des extensions de bâtiments mais aussi beaucoup d'investissements liés à l'isolation de nos bâtiments et aux économies d'énergie. Sur les 20 prochains mois, nous avons encore 9 chantiers d'installation de panneaux photovoltaïques sur nos toitures à mener. Six concernent des usines en France et trois des installations à l'étranger. Nous avons aussi un gros budget lié au relamping de nos sites.



- ▲ Le siège du groupe Omerin à Ambert va faire l'objet d'une nouvelle extension avec la mise en place de silos de stockage de matériaux dédiés au compoundage. - Photo : Omerin

Quels sont vos investissements emblématiques à venir ?

Nous allons attaquer cette année de gros travaux d'isolation et de réfection des bureaux de notre usine à Saint-Etienne. Ces travaux devraient s'étendre sur 2024 et avoisiner les 3 à 4 millions d'euros. Nous venons par ailleurs de

finir une extension de 1 500 m² de notre siège à Ambert et nous allons en démarrer une autre avec la mise en place de silos de 15 mètres de haut que l'on va charger en équipements de compoundage. Ce sont des produits que l'on utilisait jusque-là en sac de 50 kg. Mais nous sommes arrivés à un tel volume qu'il faut revoir notre organisation. La main-d'œuvre, le temps passé, la pénibilité des opérations, la productivité... Tout doit être revu pour passer à un stade industriel plus ambitieux.

"Aujourd'hui, l'automobile développe des produits pour la mobilité électrique dans lequel on ne veut pas être les second ou troisième couteaux."

Quelle est la feuille de route d'Omerin pour les prochaines années ?

Je n'en ai pas, c'est ça le secret ! J'essaie d'investir à court terme, six mois à deux ans, en fonction de ce que me dit le marché. À 10 ans, 20 ans, la seule certitude que j'ai, c'est que j'ai intérêt à désamianter mes toitures, changer mes couvertures, renforcer mon isolation et mettre en place des systèmes qui me permettront d'optimiser mes consommations en énergie et en eau, qui vont devenir un problème pour les industriels. Nous avons commencé bien avant les autres à mettre des panneaux photovoltaïques sur nos toitures et nous continuons d'accélérer car tout ce que l'on fait maintenant sera de l'avance prise pour l'avenir et des investissements pour les 20 prochaines années.

Avez-vous identifié d'autres secteurs intéressants où Omerin n'est pas encore présent ?

Il y a un marché que l'on taquine depuis un certain temps mais dans lequel nous ne sommes pas connus, c'est l'automobile. Nous étions présents de manière marginale mais nous allons sans doute accentuer nos efforts sur ce secteur. Aujourd'hui, l'automobile développe des produits pour la mobilité électrique dans lequel on ne veut pas être les second ou troisième couteaux. Nous essayons d'accélérer sur les moteurs électriques et hydrogène et nous

commençons à avoir quelques affaires et qualifications importantes sur tout ce qui est véhicules utilitaires. Si nous travaillons bien, l'automobile peut devenir une part importante de notre activité dans les dix ans. Mais nous abordons ce dossier comme les autres : avec du travail, de l'investissement, de l'ingénierie et beaucoup d'humilité.

MOTS-CLÉS

INTERNATIONAL

AUTOMOBILE

ÉLECTRONIQUE

AÉRONAUTIQUE

SANTÉ

POURSUIVEZ VOTRE LECTURE