

PORTES OUVERTES

Sival Group, plus loin, plus vite

Le 12 février dernier, à l'occasion de son opération de financement participatif ouverte aux salariés, aux habitants de la communauté de communes des villes sœurs et au public, Sival Group a organisé une porte ouverte, suivie d'une visite de son usine à Eu, en Normandie, un de ses sites de productions. Décryptage des atouts du groupe qui font sa renommée.



© VR

Un public très attentif à la présentation de Lionel Vicq sur les perspectives de Sival Group.

À la veille de son déplacement en Belgique pour de nouveaux marchés, Lionel Vicq, le patron de Sival Group, accueille une quinzaine d'actionnaires potentiels sur le site historique du groupe à Eu, près du Tréport, en Normandie. Il explique la démarche : « Cette opération de financement participatif pour une augmentation de capital est un projet d'entreprise qui s'inscrit dans le plan de développement du groupe en phase avec les besoins du marché ». Autrement dit, la feuille de route est tracée ; les objectifs opérationnels sont clairs et atteignables à l'endroit des marchés stratégiques en forte croissance que sont l'aéronautique et le ferroviaire. En 2017, le chiffre d'affaires de 8,1 M€ — avec 15 % de son activité réalisée à l'export, en Chine, en Inde ou au Maroc — est estimé à près de 10 M€ en 2020 avec 4 % de marge nette. « Depuis 2015, et après quelques années où l'activité avait été impactée par la crise, Sival renoue avec la croissance et la rentabilité », note Lionel Vicq. En effet, depuis qu'il a repris la fonderie Sival, en 2015, Sival a changé de paradigme en faisant le choix d'un

positionnement différenciant tant en termes technologiques que managérial, tout en préservant son savoir-faire depuis une quarantaine d'années. Le cabinet CiiB a vu juste dans son choix d'accompagner Sival dans cette démarche d'ouverture de capital de Sival Group.

L'intelligence financière au service de la croissance

Depuis le lancement de l'opération en décembre, deux visites ont été organisées en vue d'une augmentation de capital sans droit préférentiel de souscription, principalement destinée aux personnes physiques, par émission de 40 000 actions sous la forme d'une offre au prix de 12,5 € par action, soit un montant de 500 000 euros. Sans l'entremise des banques ou intermédiaires, le financement participatif se fait en direct entre Sival et ses épargnants via un carnet d'annonces. Précision de Didier Salwa, directeur général de Conseil ingénierie introduction boursière, CiiB, qui accompagne Sival dans cette opération : « On a inventé un instrument sur mesure, le carnet

d'annonces, de façon à ce que Sival ait sa propre bourse pour que l'actionnaire puisse acheter, revendre ou souscrire gratuitement et librement leurs titres sur un onglet du site Internet dédié de Sival » ; une sorte de mini-bourse digitale locale. Ce concept de carnet d'annonces, testé par CiiB depuis 1981, a été labellisé en 2016 par le pôle de compétitivité Finance Innovation. L'opération a déjà séduit ; près de 125 000 € ont été déjà levés par l'entreprise. Le management de Sival s'est engagé à réinvestir, en fonds propres de la société, l'intégralité des fonds levés. L'opération est exemplaire surtout, dans le secteur de la fonderie où une certaine inquiétude guette les chefs d'entreprise pour ne citer que la fonderie Poitou. « Sival Group sort du lot, son potentiel de développement est évident. Et l'entreprise est dans une dynamique de croissance », commente Didier Salwa.

Une nouvelle dynamique s'installe

Depuis sa création en 1947, en passant par les difficultés surmontées en 2001 et en 2008, date de reprise de Sival Fonderie par le groupe GMD, l'entreprise a préservé son savoir-faire industriel et la maîtrise des procédés spéciaux pour des grands comptes parmi les plus exigeants de l'industrie : l'aéronautique et le ferroviaire. Aujourd'hui, une nouvelle dynamique s'installe. L'exercice 2018 a été marqué par l'intégration de Dubus Industrie au sein du périmètre de Sival Fonderie. Après une vingtaine d'années d'étroite collaboration entre le fondeur Sival et l'usineur Dubus Industrie, situés à 15 km l'un de l'autre, le rapprochement créateur de valeur effectif depuis août 2018 est une étape stratégique pour le développement de Sival Fonderie. Rejoint récemment par la fonderie hongroise Aluko, le portefeuille de clients de premier plan comme Safran et chacune de ses branches d'activités, Zodiac Aerospace ou Airbus à travers les différents programmes, Alstom, Bombardier, SKF...) n'aura plus qu'un seul interlocuteur,



Un aperçu des procédés multitechnologiques : un moule de sable vert, une spécificité de Sival Group (photo 1) et un des fours de traitement thermique (photo 2).

Sival Group. Au total, plus de 75 clients lui ont fait confiance et continueront de le faire. Trois entités en parfaite synergie pour une optimisation du flux de production de pièces moulées en aluminium avec une concentration de l'activité à plus forte valeur ajoutée sur les sites de Sival Fonderie et de Dubus Industrie.

Une offre intégrée et multitechnologique

Lionel Vicq explique les enjeux : « Il s'agit de développer de nouvelles technologies et de s'ouvrir à de nouveaux marchés en répondant aux normes les plus poussées et exigeantes de l'industrie ». Sur un site d'une superficie totale de 6000 m², l'usine historique du groupe à Eu est consacrée à la préparation et à la conception des différentes nuances d'alliages d'aluminium. « Ces pièces du système de carburation pour l'A320 sont coulées dans un moule de sable vert, une spécificité de Sival », démontre Lionel Vicq tout en précisant que Sival met en œuvre plusieurs technologies de fonderie. Pour le traitement thermique, deux fours de mise en solution qualifiés pour l'aéronautique ainsi que deux fours de revenu complètent le processus de fabrication des pièces à fortes contraintes techniques et à vocation sécuritaires ; une radiographie détecte les défauts internes, un bain révélateur détecte ceux d'un corps de pompe de freinage. De nombreuses technologies vérifient la santé matière des pièces produites. Plus de 75 000 pièces - fabriquées et usinées par 119 salariés, dont 94 en

France - sont vendues en 2018. Lionel Vicq a beaucoup investi dans la modernisation de l'outil de production comme la radiographie, la spectrométrie ou la machine de traction. La physionomie d'un des ateliers va d'ailleurs changer pour étoffer le laboratoire de contrôle... Au détour de la visite, un potentiel investisseur confie : « C'est vraiment intéressant tout ce qui se passe ici... » De la conception jusqu'à la livraison et dans le respect

des normes de contrôle et de certification les plus exigeantes - le groupe est en cours de certification Nadcap - les opérations à forte valeur ajoutée dans l'aéronautique et le ferroviaire telles que les CND par procédés spéciaux des pièces usinées renforcent la compétitivité et la technicité des prestations délivrées par l'entreprise depuis plus de 40 années. ■

Voahirana Rakotoson

LA VISION DU P-DG DU GROUPE, LIONEL VICQ, POUR UNE RECONQUÊTE DES PARTS DE MARCHÉ.



Lionel Vicq détaille le savoir-faire du groupe avec, en filigrane, sa vision.

Ingénieur du CNAM, complété par une formation MBA à HEC Paris, Lionel Vicq possède une expérience et une adaptabilité avérées dans plusieurs secteurs industriels (électronique, mécanique, caoutchouc, transformation de l'acier), il a trente années d'expérience dans la conduite de projets industriels, le management, et l'entrepreneuriat. « Sival arrive aujourd'hui à un nouveau tournant de son histoire et bénéficie d'un moment particulier : portée par des marchés dynamiques, animée d'une nouvelle ambition et par des perspectives fortes, renforcée par les premiers résultats de la restructuration mise en œuvre depuis trois ans, la mise en œuvre de la stratégie permet aujourd'hui au groupe de proposer une offre intégrée et sans équivalent sur le marché. Ce redéploiement doit conduire à brève échéance à une accélération du retour de la rentabilité et une rapide revalorisation des actifs uniques exploités par Sival et l'ensemble de ses collaborateurs ». L'aéronautique et le ferroviaire connaissent une croissance très dynamique et durable. Plus de 600 k€ ont été investis pour moderniser l'outil de production et satisfaire aux normes les plus exigeantes. « Notre stratégie est résolument tournée vers la croissance. Notre vision est axée sur le long terme. »

VR