

« L'INTERNATIONAL EST MA PRIORITÉ »

Que représente l'international actuellement dans vos activités ?

Trop peu, puisque nous réalisons seulement 5 % de notre chiffre d'affaires en dehors des frontières. Mais les choses vont changer. Le mouvement est d'ailleurs déjà engagé, puisque nous avons ouvert notre troisième filiale à l'étranger il y a quelques mois, au Canada très exactement. L'international est ma priorité et à terme, je veux que cela pèse au moins 50 % de nos activités. Pour y parvenir, nous miserons à la fois sur la croissance interne et sur des acquisitions stratégiques. Les opérations de croissance externe sont certes encore plus compliquées à réaliser à l'international, mais elles sont indispensables.

Pourquoi faites-vous ce choix ?

C'est une nécessité. Nos clients veulent que nous soyons en mesure de les accompagner dans leur développement, y compris quand ils travaillent sur des projets importants à l'étranger. Ils mettent sur pied des panels de fournisseurs qui doivent les accompagner sur tous les métiers et sur tous les sites. C'est ainsi que nous sommes allés en Pologne, pour suivre Michelin, et c'est également cette logique qui nous a conduits à nous implanter à Toronto, au Canada.

Après la Belgique, la Pologne et le Canada, dans quels pays envisagez-vous de vous implanter prochainement ?

Nous avons deux cibles géographiques prioritaires : le Brésil et l'Asie. Nous devrions concrétiser ces projets en 2015. Nous allons d'ailleurs participer cette année à des salons professionnels dédiés aux fournisseurs de l'industrie automobile : au Brésil en avril prochain et à Shanghai en fin d'année.



INTITEK PASSE LA SURMULTIPLIÉE



Simple start-up positionnée sur les métiers du numérique en 2007, Intitek s'est forgée le destin d'une ETI ambitieuse en quelques années, à force de croissance organique et d'acquisitions stratégiques.

« A l'origine, lorsque nous avons créé Intitek en 2007, nous étions des spécialistes de l'informatique. Mais très rapidement, nous avons élargi notre champ d'intervention sur les différents métiers du numérique : électronique, automatismes, mécanique... », explique Nicolas Boileau, président de cette PME lyonnaise, qu'il a créée avec trois associés et avec le concours du fonds Robinson Technologies. Ce dépassement des fonctions originelles explique la rapide croissance de l'entreprise, qui emploie aujourd'hui un peu plus de 500 personnes, sur une vingtaine de sites, pour plus de 25 M€ de chiffre d'affaires.

Cette progression éclair a reposé dans un premier temps sur la seule croissance interne, avant de s'adosser sur une stratégie à deux têtes, dans laquelle les acquisitions stratégiques sont venues conforter le développement endogène. En quatre ans, Intitek a en effet finalisé cinq opérations de croissance

externe. « La première a été menée à bien en 2011 et la dernière vient tout juste d'être finalisée, au début de l'année », précise Nicolas Boileau.

LA REPRISE DE PLEIADES TECHNOLOGIES OUVRE DE NOUVEAUX HORIZONS

Après la reprise d'un concurrent en difficultés (Acrotecna) en 2013, qui permet à Intitek de doubler de taille, c'est en effet la société grenobloise Pleiades Technologies qui vient de passer dans le giron de l'entreprise lyonnaise. Une opération majeure, qui offre de nouvelles potentialités à l'entreprise présidée par Nicolas Boileau. « Pleiades Technologies est une société de conseil en technologie de pointe, qui offre les services d'un bureau d'études et l'expertise d'ingénieurs d'excellence pour l'accompagnement R&D ainsi que le développement de logiciels et de systèmes complexes », précise ce dernier.

Au fil des années, Pleiades Technologies a su développer une véritable compétence dans le domaine de l'optique, qui lui permet de se différencier de ses concurrents. Implantée à Grenoble, l'entreprise avait déjà essaimé à Paris, Nantes, Toulouse et Lyon. Elle intervient également dans les domaines du logiciel, de l'électronique et de la mécanique.

A la veille du rachat par Intitek, elle comptait 71 consultants et annonçait un chiffre d'affaires de 4,8 M€ pour l'exercice 2014.

D'AUTRES PISTES DE DÉVELOPPEMENT

Fort de cette nouvelle croissance, Nicolas Boileau ne craint pas d'annoncer des objectifs ambitieux à court terme. « Nous devons rapidement franchir le cap des 50 M€ de chiffre d'affaires et le cap des 1 000 collaborateurs sera atteint fin 2016 », confirme-t-il. Pour y parvenir, Intitek gardera la même ligne de conduite, cumulant croissance organique et croissance externe. « Des cibles sont d'ores et déjà définies, ajoute-t-il. Comme cela a été le cas avec Pleiades Technologies, qui nous a amené une forte présence dans l'optique, nous voulons acquérir des entreprises qui élargissent nos compétences ou qui nous renforcent sur nos métiers. »

Une course à la croissance que Nicolas Boileau analyse avant tout comme un impératif stratégique. « Notre secteur est en pleine concentration. Les acteurs sont de plus en plus gros, mais de moins en moins nombreux. Et nous n'avons pas envie de disparaître ».

■ Jacques Donnay