

LESSOR

Isère

ÉCONOMIE :

Investimmo rejoint advi-prom pour moderniser Chamrousse p. 11

Vicat rapatrie son siège social à l'Isle-d'Abeau p. 12

ANNONCES LÉGALES

PAGES 21 À 31

N° 3840 - Parution du vendredi 26 JUIN 2020 - 74^e année - 1,50 € www.lessor.fr

Tôlerie

ARC Industries cible les grands comptes

Romain de Tellier,
PDG d'ARC Industries

R29463-3840-F:1,50 €



TRANSPORTS

Grenoble " in the air " en 2024

p. 10

Economie

ARC INDUSTRIES CIBLE LA SUPPLY CHAIN



Romain de Tellier, PDG d'ARC Industries

Après avoir racheté en février 2016 la tôlerie créée en 1981, Romain de Tellier souhaite devenir, pour ses clients, un acteur clé de la supply chain. Un nouveau positionnement qui permet à ce jeune PDG d'imaginer l'avenir de son entreprise en grand.

« Nous avons pour objectif d'être identifié dans le futur comme l'acteur de la tôlerie orienté grands comptes. » A 37 ans, Romain de Tellier ne cache pas son envie de faire basculer son entreprise dans sa vision de l'industrie du futur.

On ne parle pas ici que d'équipements et de machines de pointe, même si en la matière, 3,8 M€ ont été investis depuis 2017, soit près de 1 M€ par an depuis le rachat. Un investissement massif dans l'optique de renouveler l'outil industriel, notamment sur de la découpe laser. Mais le vrai projet du dirigeant d'ARC Industries, c'est « de devenir un acteur de la supply chain qui fait de la tôlerie, et non l'inverse. Nous proposons à nos clients des solutions de supply chain complexes et très personnalisées. Et nous travaillons aussi beaucoup sur la notion de design to value, qui doit optimiser les produits de nos clients pour les rendre à la fois industriellement plus viables et plus économiques. »

Un positionnement ambitieux, qui, dixit Romain de Tellier, part du désir.

« Les clients viennent nous voir en nous expliquant ce dont ils ont besoin. Je leur demande quel est leur désir, leur rêve dans la relation avec les prestataires. Nos équipes questionnent le client pour déterminer ce qui a le plus de chances d'aboutir à de la satisfaction. »

Une démarche qui demande du temps, et qui oblige ARC Industries à viser pour chaque client des volumes commerciaux assez conséquents. « Pour chaque client on met en place un commercial, une étude de design, des prototypes... Donc nous visons des nouveaux clients à partir de 100 000 € annuels de CA, un peu moins si la marge de progression est importante les années suivantes. Le travail amont est tellement important qu'on met parfois plus d'un an avant de faire rentrer un nouveau client. »

KEY SUPPLIER DE GRANDS COMPTES

L'ambition du dirigeant est d'intégrer l'organisation de ses clients, en gérant le besoin annuel de production de pièces, en stockant dans ses locaux une partie de la production ou des matériaux, les quantités de réapprovisionnement pour avoir les tailles de lots économiquement viables... « L'équilibre étant de produire le plus possible en une fois puisque ça coûte moins cher, tout en limitant les stocks qui ne sont pas rentables. En identifiant les désirs des clients, on peut aller plus

Des distributeurs de gel personnalisés et design

Alors que les distributeurs de gels hydroalcooliques devraient être amenés à rester dans les entreprises, les lieux publics ou les commerces, et alors que les premiers acteurs industriels ont approvisionné le marché depuis plusieurs semaines de distributeurs de gel, ARC Industries a souhaité une nouvelle fois faire les choses à sa manière. « Nous sommes arrivés un peu tard par rapport à des concurrents plus réactifs. Mais nous souhaitons répondre aux clients qui cherchent une réponse design et personnalisée, bien que moins chers que d'autres sur le marché. Nous en avons fabriqué 2 000 et vendus 200 dont la livraison vient de débiter. »

Avec ses 20 salariés, ARC Industries, qui compte clôturer en juillet un CA à 3,6 M€, enregistrait en 2019 une croissance de + 35 %, visait + 15 % en 2020. Une ambition revue à la baisse, Covid-19 oblige, même si le CA 2019 doit être au moins égalé, notamment grâce à la vente de distributeurs, qui viendra compenser le manque lié à la crise du Covid-19.

loin. C'est cette logique qui nous a permis de devenir Key supplier d'un client qui affiche 6 Md€ de CA dans le monde. Nous commençons à livrer ses filiales ailleurs qu'en Isère, et qu'en France. Nous avons fait notre première livraison aux Etats-Unis le mois dernier.»

ARC Industries travaille actuellement avec une trentaine de clients actifs, dont une dizaine a généré plus de 90 % du dernier CA (qui affichait 35 % de croissance). Et si l'objectif est de conserver une typologie de clients axés grands comptes, Romain de Tellier affirme être staffé pour la croissance. « On a des désirs de croissance organique et de croissance externe. Nous envisageons très fortement l'achat de deux sociétés dans la région, d'ici la fin de l'année 2020. »

UNE PROPOSITION MANAGÉRIALE COLLABORATIVE

La modernité d'ARC Industries se retrouve aussi via le mode de gestion insufflé par Romain de Tellier. Celui qui par le passé était gérant-salarié d'une précédente société, a voulu faire basculer ARC Industries d'un modèle paternaliste, à un modèle très collaboratif. « On veut apporter une proposition de valeurs exemplaire en termes de moyens et d'organisations. La hiérarchie, même si elle est présente et l'entreprise organisée, s'efface au profit de l'échange et des compétences. On est sur une relation équilibrée, où chacun est responsable et potentiellement porteur de solutions. »

■ Caroline Thermozy-Liaudy



© ARC INDUSTRIES

4 800 m² en Vefa sur Inovalée

Foncière INEA a annoncé l'acquisition, auprès de Campus Chartreux, représentée par les promoteurs Domidea Promotion, FSc Promotion et CGI Group, d'un ensemble de bureaux et de laboratoires de recherche situé sur le pôle technique Inovalée. Il s'agit d'une Vefa offrant 4 852 m² de surface locative en R+2, avec 148 places de parking. Ce bâtiment, certifié BREEAM répondra à la norme technique RT 2012 - 20 %. Sa livraison est prévue à la fin 2021.

Cette acquisition est sécurisée via un bail d'une durée ferme auprès d'une entreprise de logiciels de mesure 3D, la société Metrologic Group, déjà présente sur



Inovalée et qui va ainsi doubler sa superficie d'accueil pour ses nouveaux collaborateurs dans un contexte de forte croissance.

Lynred obtient le label « Vitrine Industrie du Futur »



© CAROLINE THERMOZY-LIAUDY

Ce label lui a été décerné par l'Alliance Industrie du Futur pour sa démarche de transformation digitale. Lynred intègre le club des 79 premières entreprises françaises labellisées. L'exemplarité, l'innovation et l'engagement sont les critères qui ont été évalués pour accéder à cette distinction. Lynred, spécialiste du développement et de la production de détecteurs infrarouges de haute qualité pour les marchés aérospatial, militaire et grand public, a mis en place des entités pour recenser les besoins internes et externes et a lancé des projets basés sur l'intelligence artificielle, l'impression 3D et la réalité augmentée.

Lynred a été récompensée pour avoir développé concrètement un projet de transformation industrielle novateur.

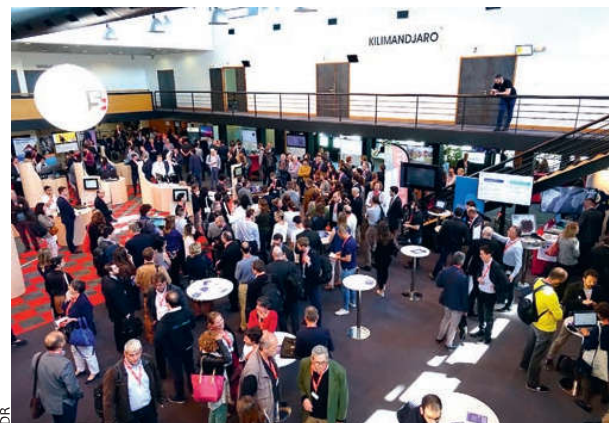
Forum 5i : une édition 2020 engagée et responsable

C'est sur les thèmes de l'innovation et de l'empreinte carbone que cette année, le Forum 5i présentera 10 projets innovants, issus des laboratoires de recherche régionaux.

Chaque année, le Forum 5i accueille plus de 500 visiteurs et se penche sur une thématique au cœur des enjeux de société. Malgré le contexte inédit, Grenoble-Alpes Métropole a décidé de maintenir cette 23^e édition, le 29 septembre prochain.

Cette exposition a pour but de montrer les liens existants entre start-ups et laboratoires régionaux, et de valoriser les derniers projets autour de la thématique annuelle : dix projets ont été sélectionnés sur des sujets aussi divers que les matériaux hybrides plus respectueux de leurs ressources, la production et la valorisation d'énergies, le transport...

Les dix projets retenus sont : BeFC - Bioenzymatic Fuel Cells, Funcell, Hanabi, Hypstep, K-INF, Kitobiosphères, le Chemin des Mûres, OAD-VR, Summer et Tapir.



Édition 2019 du forum 5i