

SOUDURE DE PRÉCISION

MICROWELD NE S'EST PAS LAISSÉE "DESSOUDER" PAR LA CRISE

LA PME VIENT DE DÉMÉNAGER AU PARC ALTAÏS EN TRIPLANT DE SURFACE. ELLE EST EN FORTE CROISSANCE DEPUIS QUATRE ANS.

Par **Éric Renevier**

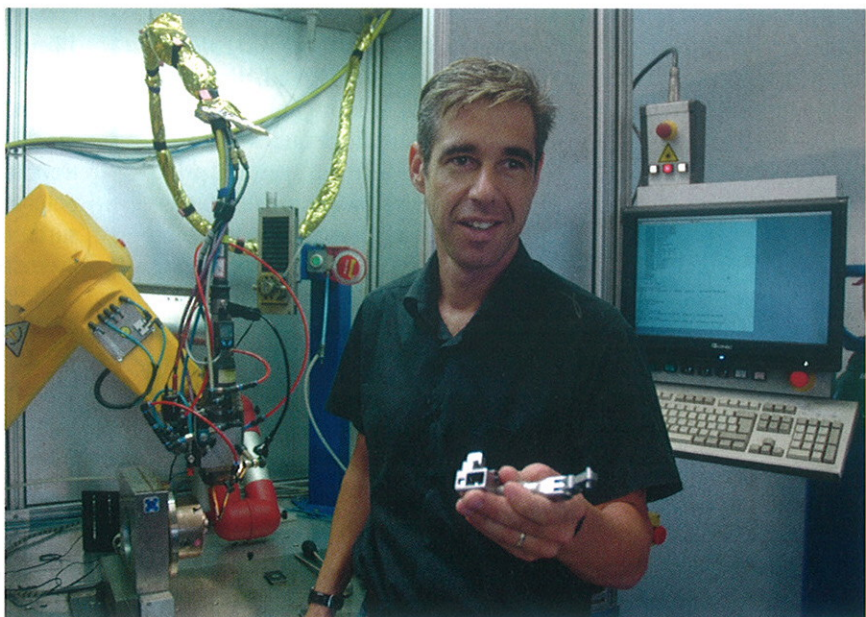
Afficher une croissance de plus de 20 % par an depuis le début de la crise et investir l'équivalent d'un an et demi de chiffre d'affaires dans des nouveaux locaux alors que la conjoncture demeure morose : le parcours de Microweld, PME spécialisée dans la soudure de précision, n'est pas banal.

Peut-être parce que celui de son dirigeant-fondateur ne l'est pas non plus. Originaire du bassin annécien, passionné de (micro)mécanique, Norbert Giraud a multiplié les expériences avant de passer plusieurs années dans la mécanique pour autos et motos de courses. Malgré "seulement" un Bac pro en poche, «on m'a rapidement fait confiance», se souvient-il. Au point de le pousser à s'installer à son compte. Ce qu'il fait en 1997, en créant Microweld, à Cran-Gevrier, près d'Annecy.

UN EFFECTIF EN AUGMENTATION

«Nous avons démarré à trois. Nous sommes 17 aujourd'hui et nous devrions être 20 à 22 d'ici 2015. Nous nous sommes développés car nous avons su être curieux et faire preuve d'audace. Mais aussi grâce à la chance et à des rencontres positives», reconnaît-il avec modestie. L'une de ces rencontres va être décisive : «Un ancien client que je voulais embaucher. Et qui finalement nous a accompagnés comme consultant. Être patron ne s'improvise pas : il faut savoir admettre que l'on peut avoir besoin d'aide. Et, dans un tel cas, avoir à ses côtés quelqu'un qui parle le même langage mais qui apporte en plus une vision extérieure, c'est un atout précieux.»

Avec la crise, le marché de la soudure de précision s'est resserré. Baisse des volumes et hausse des exigences des clients ont conduit à la disparition de plusieurs acteurs. Mais Microweld a su prendre le bon wagon. «Nous avons amélioré nos compétences (NDLR : le "patron" montre l'exemple en se perfectionnant en anglais). Et nous avons passé les certifications nécessaires : Iso 9001-2008 sur la qualité et Iso 13485 pour le médical ; la EN 9100 pour l'aéronautique est visée pour 2014.» Certaines soudures ne dépassent pas les 100 microns, «soit moins que l'épaisseur d'un cheveu», détaille Norbert Giraud pour mieux faire comprendre les défis relevés au quotidien. En outre, la PME a recruté sur des postes stratégiques : chef de projet, responsable logistique, ingénieur qualité et commercial. Et adopté une nouvelle organisation où la communication interne est la clef de voûte de l'implication des équipes.



IDENTITÉ Microweld

- **Création** : 1997
- **Activités** : soudure, microsoudure et prestations complémentaires (polissage, marquage laser...)
- **Localisation** : parc Altaïs (Chavanod)
- **Effectif** : 17 personnes (sept. 2013)
- **Chiffre d'affaires** : 1,2 M€ en 2012 (avec un effectif alors de 15 personnes)
- **Actualité** : positionnée sur des activités "de niche", la PME annécienne connaît un développement fort malgré (ou grâce ?) à la crise. Avec une stratégie offensive d'investissement et de montée en compétences. Illustration de ce développement : l'emménagement dans des nouveaux locaux, plus vastes et plus fonctionnels.

Avec ces nouvelles "armes" Microweld est partie à la conquête de nouveaux marchés. Dans l'automobile notamment et dans l'industrie. Sans renoncer à son ancrage sur ses "niches" habituelles de l'armement, du médical, de l'aéronautique ou de l'horlogerie de luxe... Un important contrat avec un fabricant de serrures (150 000 à 300 000 pièces par an) l'a "contrainte" à s'équiper de nouveaux outils.

La valeur globale du parc machines avoisine maintenant les 4 millions d'euros (M€) soit près de quatre fois le chiffre d'affaires. Et cette modernisation est venue poser encore plus crûment le problème de la place. D'où la décision d'emménager dans des locaux plus spacieux, sur le parc Altaïs voisin (commune de Chavanod). Un investissement de l'ordre d'1,5 M€. Grâce à une surface trois fois plus grande, les flux ont été réorganisés ce qui devrait vite apporter plus d'efficacité à l'ensemble de l'entreprise (le déménagement a eu lieu mi-septembre). Et l'espace disponible permet de voir venir sereinement.

Dans les "jumelles" du dirigeant, la Région Rhône-Alpes où paradoxalement l'entreprise est peu présente. Mais aussi l'export, qui représente déjà un quart de l'activité. Et les marchés de l'environnement jugés à fort potentiel (énergies renouvelables, filtration d'eau).