

Marché

Le nouveau numéro 1 européen est né Il est français et s'appelle Sofranel !

Déjà dans notre numéro de janvier, Sofranel annonçait l'acquisition de Balteau, fabricant belge de radiologie. Aujourd'hui c'est dans le domaine des ultrasons, et au Royaume-Uni que le groupe fait ses emplettes. Rencontre avec Pierre Husarek, président-directeur général du groupe Sofranel.

► Le groupe Sofranel poursuit son développement. Que signifie cette nouvelle acquisition ?

Pierre Husarek : Depuis le 30 avril, Sofranel est devenu le principal actionnaire de Sonatest. Cette société, créée comme nous en 1958, est réputée à travers le monde pour ses appareils à ultrasons, ses traducteurs et ses capteurs à roue. Tout récemment elle a lancé le VEO, appareil Phased Array / Tofd de nouvelle génération qui connaît un grand succès. La société fabrique principalement sur son site de Milton Keynes au Royaume-Uni, mais elle dispose aussi aux États-Unis et au Canada de 2 filiales de distribution qui réalisent également quelques fabrications pour leurs marchés locaux.

► Quelles ont été les raisons de cette nouvelle opération de croissance externe ?

Pierre Husarek : Il n'est un secret pour personne que les ultrasons ont de tout temps constitué la grande spécialité de Sofranel. Sa très grande connaissance et sa maîtrise de cette technique dans ses différentes déclinaisons, ultrasons conventionnels, Tofd, Phased Array, Emat, Bond-testing... ainsi que dans ses nombreuses applications industrielles sont unanimement reconnues dans la profession. Nos ingénieurs commerciaux et nos chefs produits disposent en effet d'une expérience rare transmise en interne de génération en génération. Il était donc logique que le domaine des ultrasons fasse l'objet d'une attention particulière dans la perspective du renforcement de notre positionnement en tant que fabricant de matériels d'END.



Le catalogue produits Sonatest est désormais la propriété du groupe Sofranel...

► Balteau en janvier, Sonatest aujourd'hui. Pourquoi cette soudaine boulimie de rachat d'entreprises ?

Pierre Husarek : Il s'agit nullement de boulimie, mais simplement d'opportunités que nous avons suscitées et qui se sont finalement concrétisées. Notre première incursion en tant que fabricant de matériel de CND remonte à 1997 lorsque nous avons repris Srem Technologies, un rapprochement heureux qui a permis à nos deux entreprises de consolider leurs positions mutuelles sur le marché de la magnétoscopie et du ressuage, et de conjuguer avec plus de réussite leurs forces sur celui des systèmes multitechniques. Le rachat de Balteau et de Sonatest s'inscrit donc dans la même logique et permet à présent au Groupe Sofranel de s'affirmer comme un fabricant majeur dans 4 différentes techniques et, je n'en suis pas peu fier, comme le premier fabricant européen !

► Vous faites preuve d'une très grande confiance envers l'Europe ?

Pierre Husarek : Effectivement, contrairement à certains autres groupes qui trans-

fèrent leurs usines d'Europe vers l'Asie, nous continuons à parier sur notre bon vieux continent. Avec ses trois usines de production en France, Belgique et au Royaume-Uni, le Groupe Sofranel y emploie à présent 150 salariés. C'est indéniablement un signe fort de notre part, et nous espérons que notre clientèle européenne y sera particulièrement sensible.

► Ces nouvelles responsabilités ont-elles changé beaucoup de choses pour vous ?

Pierre Husarek : Elles ont d'abord bousculé mon agenda ! En effet prendre en quelques semaines la direction de 4 nouvelles sociétés sur 2 continents nécessite forcément un peu d'adaptation. Mais ces nouvelles fonctions m'ont surtout permis d'accéder à une vision mondiale du marché des END, car nos produits sont distribués dans plus de 70 pays. Pour nos clients français aussi c'est un grand changement puisqu'à travers nous ils sont dorénavant en contact direct avec nos usines et leurs centres de R&D. De plus, compte tenu de la proximité géographique et de la taille humaine de nos sites de production, les échanges ne peuvent en être que facilités.

► Qu'attendre du groupe Sofranel prochainement ?

Pierre Husarek : Mon premier objectif est de bien appréhender les atouts et spécificités de chacune de ces nouvelles sociétés tout en fédérant les équipes à leur tête. À l'instar de ce que nous avons déjà fait avec Srem, chacune conservera donc son identité, sa culture et son autonomie fonctionnelle. Sofranel pour sa part assurera le pilotage stratégique et industriel de l'ensemble ainsi que la cohésion du groupe. Mon second objectif consistera à développer et conforter nos produits phares en leur adjoignant des compléments de gamme afin que chaque société puisse assurer son propre destin avec dynamisme et enthousiasme dans le respect des hommes qui les animent et des clients qui leur font confiance ■