

Calais. Après dix ans de croissance externe à marche forcée, le groupe familial mise désormais sur l'export. Et vise un doublement de taille dans les cinq ans.

Baron Industrie pousse les feux à l'international

A l'origine de Baron Industrie, l'entreprise Infautelec exerce dans les secteurs de l'informatique, des automatismes, de l'électricité et de l'électronique. Les premiers clients sont les dentelliers, soucieux d'améliorer la productivité de leurs vieux métiers Leavers. La suite propulse son dirigeant, Philippe Baron, chez des clients régionaux et nationaux au fil des acquisitions qui se succèdent en une décennie : Nord Littoral Ingénierie (bureau d'étude calaisien), Prodao (machines spéciales, Rinxent), Sogemin (mécanique et maintenance industrielle, Dunkerque), Someti (chaudronnerie, Coudekerque Branche) en 2003.

Trois ans de digestion le remettent en appétit : Baron met la main sur Etcoma (machines spéciales, Pérenchies) en 2006. Enfin, pour la seule année 2010, il a intégré pas moins de cinq entreprises : CBM (teillage du lin, Dunkerque), Altya (conception de machines en Ile de France), GTMI (tuyauterie industrielle, Avion), Sareme (machines pour l'industrie, Amiens). En avril, Baron inaugurerait un site de 700 m² dans le Boulonnais. Fort de cet éventail de compétences, Baron repart de plus belle, à l'international cette fois.



> Philippe Baron, le fondateur du groupe éponyme.



Philippe Baron s'est octroyé quatre nouvelles prises en 2010 : CBM, Altya, GTMI, et Sarème à Amiens.

élargi ses compétences et ses clients : « cette nouvelle implantation nous a permis de développer les secteurs pharmaceutique et aéronautique, et de travailler en direct pour des clients de renommée mondiale tel que le Groupe Safran ou encore Sanofti Aventis, n°1 français dans le secteur pharmaceutique ». Surtout, la Chine lui ouvre une opportunité à travers son client Valeo Shanghai. Cet automne, une nouvelle commande quitte l'atelier de Rinxent. « Ce n'est pas la première ligne que nous installons en Chine. Notre premier projet faisait suite à un contact français ; nous nous sommes rendus sur place pour prospecter. Cela nous a permis de rencontrer de nouveaux clients. Le projet en cours concerne un retrofit de ligne, que nous venons de mettre en caisse », explique Stéphanie Baron, fille du dirigeant en charge du marketing. En modifiant les composants d'une ligne, des améliorations sont apportées, permettant au client d'éviter un renouvellement complet.

Le marché de la rénovation des lignes de production asiatiques n'est pas mince. Après un marché décroché

aux Etats-Unis l'an dernier pour 1,8 million d'euros, cette commande conforte Baron sur sa lancée.

Doublement de taille

L'international mobilise encore peu de salariés. L'installation d'une ligne aux USA n'a concerné que dix personnes pendant sept semaines. Le projet chinois nécessitera sept salariés durant trois semaines. Baron ira aussi en Hongrie pour un mois et enchaînera avec l'Allemagne, la Pologne, et le Mexique. Avant cela, un déplacement en Espagne consacrera l'installation d'une ligne robotisée pour un client issu de la chimie.

Ambitions internationales obligent, Baron a formé une vingtaine de ses employés à la maîtrise de l'anglais. Le groupe a réalisé un volume de ventes de 18 M€ en 2009, dont 14 % à l'export, et dépassera les 20 M€ en 2010. Il espère réaliser de 20 à 30 % d'activité à l'étranger en 2011, dans un objectif global très ambitieux de doubler ses effectifs et ses ventes en cinq ans. Philippe Baron songe également à une implantation directe à l'étranger. **Morgan Railane ■**



Opportunités chinoises

La première opportunité est délaissée : dans la corbeille d'Ectoma figurait une filiale turque, à Bursa. Mais Baron la ferme, jugeant sa pérennité douteuse. Depuis deux ans, Philippe Baron a noué un partenariat avec une entreprise roumaine sur un projet automobile. Avec Altya, Baron a