

LES TERRITOIRES RHÔNE

SLYCYMA OUVRE UNE NOUVELLE PAGE À BRIGNAIS

Spécialisée dans la conception et la fabrication de portes d'ascenseur automatiques sur-mesure, l'entreprise quittera Chaponost au printemps prochain pour prendre possession d'une nouvelle unité industrielle plus grande, plus moderne et plus fonctionnelle.

Dernier fabricant français de portes d'ascenseur automatiques sur-mesure, Slycma (14 M€ de CA en 2018, dernier exercice connu, 62 salariés) continue d'investir pour conforter ses positions. Installée à Chaponost depuis 30 ans, l'entreprise dirigée par Salvador Jara investit aujourd'hui 7 M€ pour poser ses machines à Brignais dès le mois d'avril 2021, sur un site mieux adapté à ses ambitions de croissance. « Plus grand, puisque disposerons désormais de 5 000 m² couverts, dont 800 m² de bureaux, contre 4 500 m² précédemment, plus fonctionnel



Unité de production Slycma à Chaponost

et surtout doté des capacités d'extension qui nous font défaut à Chaponost », explique Salvador Jara.

Passé sous le contrôle de l'ascensoriste Drômois Sodimas en 2016, Slycma profitera de cette opération pour accroître sa notoriété et renforcer ses positions. Non seulement dans l'Hexagone, mais aussi à l'international et notamment dans les Pays du Golfe. « Le marché français reste notre terrain de jeu privilégié, mais grâce au soutien de Sodimas [250 salariés et 75 M€ de chiffre d'affaires, Ndlr], nous avons commencé à développer l'export, poursuit-il. Pour l'heure, cela ne re-

présente que 15 % de notre chiffre d'affaires, qui s'est établi à 15 M€ l'année dernière, mais nous avons l'ambition de passer la barre des 25 % d'ici trois ans ».

Diversifications des produits

Dans le même temps, Slycma entend mener à bien des projets de diversification produits, tout en restant dans l'univers de l'ascenseur et de l'élévation. « Le marché de l'ascenseur privatif, sur lequel nous ne sommes pas du tout présents, recèle de très belles potentialités. C'est un relais de croissance très important avec

le vieillissement de la population. Sodimas lance actuellement un programme sur cette thématique et nous allons nous insérer dans ce projet », se réjouit Salvador Jara. Une opportunité parfaitement adaptée aux caractéristiques de Slycma et de ses 70 salariés, qui se sont forgés une solide réputation auprès des plus grands ascensoristes du marché, comme Otis et Koné par exemple, mais aussi auprès des indépendants, qu'ils soient fabricants ou installateurs. Une société connue pour son savoir-faire technique et pour sa capacité à fabriquer les « moutons à cinq pattes » que les grands noms du secteur ne maîtrisent pas. « C'est à la fois le fruit de notre histoire, des contraintes normatives qui pèsent sur notre secteur d'activité et de notre taille, analyse le directeur général de Slycma. Nous sommes réactifs et au début de la décennie 2010, nous avons entièrement refondu l'intégralité de notre gamme, car les nouvelles normes l'imposaient. Aujourd'hui, nous sommes prêts pour engager une nouvelle dynamique de croissance ».

Jacques Donnay

Carabox transforme les places de parking en box fermés

Plus de sécurité, du stockage supplémentaire et la valorisation du bien sont les trois avantages de ce service proposé par la start-up lyonnaise.

Dans la métropole lyonnaise, il y aurait 140 000 places de parking ouvertes dans les sous-sols des immeubles d'habitation. C'est ce marché colossal que Carabox vise en proposant de transformer une simple place en garage fermé. « Il suffit de monter deux murs en béton cellulaire, un matériau résistant et anti-feu, et de poser une porte sur-mesure. Le chantier, que je réalise avec un maçon partenaire, dure 2 jours. Le volet administratif est plus complexe et j'accompagne les clients dans leurs démarches auprès de la copropriété et de leurs voisins de parking », explique Olivier Airiau qui a créé Carabox en mars. En moyenne, il faut 6 mois et 3 000 € d'investissement pour concrétiser un projet. Depuis la rentrée, les demandes des propriétaires et investisseurs se multiplient. « Disposer d'un box fermé réduit le risque de vandalisme sur le véhicule et offre un espace de stockage, pour stationner un vélo par exemple. Ça permet de baisser les primes d'assurance », argumente

Olivier Airiau. Un garage fermé est également valorisé entre 30 % et 50 % plus cher qu'une place de parking ouverte.

Le dirigeant espère rapidement mener 10 chantiers/mois et recruter une équipe travaux. « Le développement va se poursuivre dans les villes régionales et sur le littoral méditerranéen », projette Olivier Airiau qui table sur 125 000 € de chiffre d'affaires en première année et le double l'année suivante.

Séverine Renard



Une place de parking ouverte devient un garage fermé grâce à l'intervention de Carabox