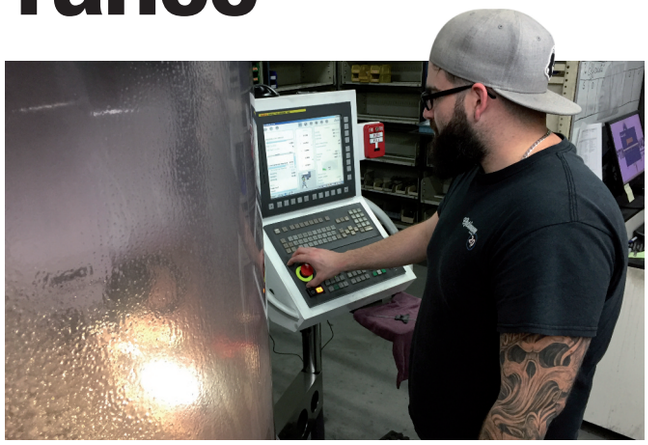
2520_023-LJ.qxp_Mise en page 1 26/10/2016 11:12 Page23

PRIX GILLES-DEMERS

Optimum Canada vise une percée en France

OPTIMUM CANADA A ÉTÉ DÉSIGNÉ LAURÉAT DANS LA CATÉGORIE ENGAGEMENT ENVERS L'INNOVATION DU PRIX GILLES-DEMERS 2016. CETTE RÉCOMPENSE CONCRÉTISE LES EFFORTS RÉALISÉS PAR CETTE SOCIÉTÉ DANS LE DOMAINE DES OUTILS COUPANTS OPTIMISÉS POUR LES NOUVEAUX MATÉRIAUX.


OPTIMUM CANADA

Vingt-deux ans après sa création à Montréal, la société Optimum Canada s'apprête à jouer dans la cour des très grands. Au-delà de ses clients existants comme Bombardier Aéronautique, GE Aviation et Pratt & Whitney, elle souhaite en effet ajouter Boeing en 2017, puis Airbus l'année suivante. Et c'est par l'innovation qu'elle compte y parvenir, un développement qui lui a permis d'obtenir le prix Gilles-Demers 2016, à Montréal le 30 septembre 2016, dans la catégorie Engagement envers l'innovation.

EN POINTE SUR L'INNOVATION.

Spécialisée dans la conception et la fabrication d'outils de coupes de précision destinés à l'aérospatiale (90 % de son chiffre d'affaires), l'entreprise a très nettement accéléré dans le secteur de l'innovation. Elle y consacre déjà 3 % de son chiffre d'affaires et entend porter cette part à 7 % ou 8 % d'ici deux ans seulement.

Les deux éléments fondateurs qui devraient lui permettre de gagner de nouveaux marchés sont, sans conteste, l'acquisition d'un centre de revêtement nanotechnologique en 2015 et la création d'un centre de recherche conjoint avec l'Ecole de technologie supérieure de Montréal en 2016. Le premier a nécessité un investissement de 1,2 M$ canadien. « Cette machine à recouvrement PVD (Physical Vapor Deposit) de technologie suisse appose un revêtement multicouche. On peut déposer trente couches sur un micron d'épaisseur. Cet équipement améliore ainsi la performance des outils de coupe que nous fabriquons et le rendement chez nos clients », se félicite Vincent Lemoine, directeur général d'Optimum Canada.

PIRANHA.

L'autre élément structurant est donc le centre de recherche, opérationnel depuis mai 2016. « Il permet de faire des tests sur des matériaux fournis par nos clients pour réaliser ensuite les outils de coupe adéquats. Parmi ces matériaux nouveaux figurent le ME16, alliage à base de nickel, le QRO 90 et le Rene 95 », explique Erick Péloquin, président d'Optimum Canada. Cet investissement de 0,4 M$ était d'autant plus nécessaire qu'il va s'accompagner de la création d'une ligne d'outils spécialisés pour les matériaux de l'aéronautique. Comprenant cinquante familles d'outils et répondant au nom de Piranha, ces fraises pour l'usinage des métaux seront commercialisées à partir du 1er décembre 2016.

Et c'est véritablement avec cette nouvelle offre commerciale, présentée comme une solution clé en main pour chacune des applications du client qu'Optimum Canada entend développer d'une manière drastique ses ventes à l'export. Limitées pour l'instant à 10 % du chiffre d'affaires de la société, elles pourraient être portées à 60 % dans les cinq ans à venir, le chiffre d'affaires ayant doublé dans le même temps.

PROCHAINEMENT EN FRANCE.

Déjà présente aux Etats-Unis et au Mexique, la société prévoit de faire de la France sa cible prioritaire du fait à la fois de l'importance de la région toulousaine et de la pratique d'une langue commune. Elle pourrait commencer à commercialiser sa nouvelle gamme d'outils spécialisés auprès des sous-traitants d'Airbus à partir du printemps 2017. Le Royaume-Uni pourrait également constituer un nouveau terrain de conquête à partir de 2018.

Optimum Canada va, parallèlement, monter un réseau de distributeurs de sa nouvelle gamme d'outils à compter du 12 décembre 2016. Le déploiement débutera au Canada, puis s'étendra aux Etats-Unis et à l'Europe. Il n'est d'ailleurs pas exclu que l'entreprise réalise, pour l'occasion, une nouvelle opération de croissance externe. Elle viserait à racheter un distributeur aux Etats-Unis courant 2017, lequel lui apporterait ainsi la proximité avec ses clients.

Signe tangible du changement en cours de dimension de la société, un nouveau programme d'investissements a été lancé. D'un montant de 2,25 M$ canadiens, il portera sur l'acquisition de trois rectifieuses 5 axes hautement robotisées à partir de février 2017. Il fait suite à un autre programme de 3 M$ réalisé au cours des deux dernières années. Il avait notamment concerné l'extension des surfaces de l'usine de Mercier, dont la superficie a été portée à 4000 m².

■ Olivier Constant

CHIFFRES CLÉS

Création en **1994**

35 employés

3,5 M$CAN de chiffre d'affaires (2016) dont **10 %** à l'export

1 site de production : Mercier (Montréal)