

L'ENTREPRISE DU MOIS

Castel. Romance à l'italienne pour l'industriel saumurois

Industriel français de l'interphonie professionnelle, Castel vient d'être cédé à FDI Matelec, filiale de l'Italien Urmet. La PME saumuroise rejoint un groupe à la surface financière aussi large que solide pour continuer de croître régulièrement.

Castel en bref

- P-dg: Olivier Goyeau
- Capital: Urmet détient 56% des parts, Olivier Goyeau 34% et Philippe Mallard, Dg de FDI Matelec et d'Urmet Captiv France, 10%
- Activité: Développe et commercialise des solutions communicantes de contrôle d'accès, d'interphonie professionnelle et de sécurité
- CA: 7 M€
- Salariés: 50
- Six agences en France
- Contact: 02.41.40.41.40; www.castel.fr



Thomas Giraudet

Le pouvoir de séduction des Italiens a encore fonctionné. Avec deux lettres d'intention en main à la fin de l'année 2009, Olivier Goyeau s'est laissé convaincre par le transalpin Urmet pour la reprise de son entreprise. Castel, spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de systèmes d'interphonie professionnelle, est dorénavant détenu à 56% par l'un des leaders mondiaux de la domotique, de la sécurité et des systèmes intégrés.

Structuration financière

Au sein de la soixantaine de filiales mondiales d'Urmet (300 M€ de Ca; 2.700 salariés, Castel va être intégrée à sa voisine vendéenne FDI Matelec, elle-même filiale d'Urmet France. Ce dernier est dorénavant un groupe composé de quatre sociétés (FDI Matelec, Castel, Urmet France Captiv et SCS Sentinel), pesant 50 M€ de chiffre d'affaires et comptant 225 salariés. « Je voulais assurer la pérennité de l'entreprise tout en détenant une minorité de blocage. Ce rachat structure l'entreprise financièrement et va permettre de créer des synergies », avoue Olivier Goyeau, 56 ans et P-dg depuis 1995. Avec cette acquisition, FDI/Urmet s'octroie une compétence supplémentaire en interphonie professionnelle. « L'objectif est de constituer un partenariat fort afin de développer des

synergies entre Castel, FDI Matelec et Urmet France Captiv. Mais aussi d'apporter au groupe Urmet un complément de gamme spécialisée dans le domaine de l'interphonie tertiaire et de renforcer son positionnement de fabricant spécialiste incontournable du courant faible », indique ainsi l'acquéreur dans un communiqué de presse.

Castel officie en effet sur une niche d'activité très spécialisée qui compte moins d'une dizaine d'intervenants en France. La PME saumuroise, qui se présente comme le seul industriel français du secteur, développe des solutions de communication innovantes pour tous les portiers téléphoniques et les systèmes de communications des bureaux, des bâtiments industriels, des centres commerciaux, des gares, des péages, des parkings souterrains, des musées, des monuments, des hôtels, des établissements scolaires et même des prisons. Installateurs intégrateurs, installateurs de téléphonie et les entreprises spécialisées dans la sécurité représentent une partie des clients.

Contrôle d'accès du terminal depuis un téléphone, vidéo, commandes à distance, les produits de Castel suivent les changements d'évolution technologique et notamment des besoins en interactivité. La prochaine étape sera certainement la connexion à distance par vidéo sur

un téléphone mobile. Toutes les pièces en petites séries, de l'exemplaire unique à quelques milliers par mois, sont assemblées dans le Maine-et-Loire dans l'usine de 2.000 m².

À l'assaut des marchés européens

Castel affiche une croissance annuelle de l'ordre de 10% depuis la reprise il y a 15 ans d'ATT tandis que le dernier résultat net s'affichait à 10%. « Nous demeurons prudents car nous intervenons sur des secteurs d'activité, comme le bâtiment, qui ont beaucoup souffert. » Mais avec la ferme intention tout de même de poursuivre la tendance positive. Avec six agences régionales (Saumur, Paris, Lille, Lyon, Rennes, Bordeaux et Marseille) en France, l'objectif est en effet de capitaliser sur ce maillage efficient et sur les références existantes (La Tour Eiffel, Cofiroute, Vinci Park, Air France, Thalès...). Mais aussi et surtout de répondre aux nouveaux entrants sur le marché hexagonal. Pour cela, le dirigeant entend bénéficier des complémentarités techniques avec les autres entités du groupe et des canaux de distribution hors de France. L'Europe limitrophe et le Maghreb sont les zones sur lesquelles Castel a décidé d'augmenter son léger pourcentage à l'export (5%). « On a décidé d'agresser les concurrents chez eux ! », conclut Olivier Goyeau.



● Olivier Goyeau a fondé Castel en 1995. Quinze ans après, il vient de céder sa PME au groupe italien Urmet dans le souci d'assurer la pérennité du spécialiste français de l'interphonie professionnelle.

PARCOURS

1995

Création de la société Castel par Olivier Goyeau qui reprend avec ses partenaires (Sodero, cadres, indépendants) l'activité interphonie professionnelle d'ATT.

1997

Déménagement sur le site actuel.

2004

L'interphonie et le contrôle d'accès deviennent IP : lancement d'IP Maylis et VDIP (Voix, données, images et contrôle d'accès sur IP).

2010

Lancement de la gamme Xellip, une solution globale d'intercommunication audio vidéo full IP.

1^{er} juin 2010

Castel rejoint FDI Matelec, filiale du groupe italien Urmet.

O. Goyeau : « Assurer la pérennité de l'entreprise »

En cédant la majorité du capital de son entreprise à Urmet, Olivier Goyeau anticipe son futur départ. Aux deux lettres d'intention reçues, le fondateur de Castel a choisi la surface financière d'un groupe international « pas hégémonique. »

Olivier Goyeau, Castel a 15 ans en 2010. Pourquoi avez-vous décidé de vendre l'entreprise au groupe italien Urmet ?

Je suis arrivé à un âge où on se pose des questions quant à l'avenir de sa société. Je voulais assurer la pérennité de celle-ci. Je ne désirais pas qu'elle ne se retrouve plus tard sur le déclin par ma faute.

Qu'est-ce qui a fait pencher la balance en faveur d'Urmet ?

J'avais un cahier des charges assez précis: je voulais me retirer en dou-

ceur tout en continuant à faire mon métier d'industriel. Je souhaitais également conserver une minorité de blocage. Je n'avais pas forcément l'intention de remplacer les actionnaires existants (N.D.L.R: Sodero et personnes individuelles dont les parts ont été rachetées). En fin d'année dernière, j'ai reçu deux lettres d'intention. J'ai choisi FDI Matelec, et par extension le groupe Urmet, pour leur connaissance du secteur, pour les synergies qu'elles offrent et pour l'autonomie de fonctionnement offerte aux filiales. Urmet n'est pas un groupe hégémonique.

Que peuvent être les apports des nouveaux actionnaires ?

D'abord, pérenniser l'entreprise et continuer notre train de croissance, en moyenne de 10% par an, et stabiliser un résultat net supérieur à

10%. Ensuite, des synergies vont évidemment se développer. Castel va offrir un complément de gamme dans l'interphonie tertiaire et une approche directe d'installateur. Castel pourra également bénéficier des réseaux de distribution du groupe Urmet France.

Les ventes pourraient-elles aussi se faire à l'export ?

Tout à fait. Aujourd'hui nous réalisons 5% de notre chiffre d'affaires à l'étranger. Pour 2011, nous avons décidé d'accroître notre zone de chalandise à l'Europe limitrophe (du Portugal à la Belgique) et un peu en Afrique du Nord. C'est un relais de croissance à moyen terme. La concurrence n'est pas asiatique sur nos petits marchés mais européenne. Nos concurrents viennent en France: on a donc décidé de les aggraver chez eux.