

Unil Opal lance un lubrifiant sans huile pour l'industrie

INNOVATEURS

Emmanuel Guimard
— Correspondant à Nantes

Un lubrifiant sans base pétrolière, autrement dit sans huile. Telle est l'innovation dévoilée par Unil Opal, installé à Saumur (Maine-et-Loire) et spécialisé depuis 65 ans dans les lubrifiants pour le secteur « automobile » – dont les moteurs – et pour l'industrie, lors du Salon Global Industrie qui s'est tenu à Paris jusqu'à jeudi. Ce produit novateur est issu de la reprise en 2024, d'Afuludine, une société de Besançon (Doubs) qui valorisait des brevets de l'université de Franche-Comté sur des lubrifiants écologiques. Elle avait déjà développé des produits pour le cyclisme et l'industrie avec, pour clients, Alstom, Stellantis, des sous-traitants automobiles et des horlogers. Mais Afuludine ayant rencontré des difficultés, Unil Opal a repris le flambeau.

Si l'entreprise en divulgue le moins possible sur la formulation de son lubrifiant, nommé AFU-M15 et protégé par plusieurs brevets, on sait qu'il est composé d'eau, d'alcool et de molécules actives, une piste sur laquelle d'autres industriels travaillent également. Ces molécules viennent se fixer sur la partie métallique pour former un film de quelques nanomètres. C'est donc l'agencement de molécules qui lui confère ce pouvoir

lubrifiant. L'entreprise est plus disserte sur les vertus du produit par rapport aux huiles minérales. « Entièrement synthétique, transparente et non grasse au toucher, cette technologie repose sur un mécanisme de lubrification moléculaire, permettant de réduire significativement les frottements et l'usure entre pièces métalliques », fait valoir Unil Opal. « Ce produit, qui diffère de tous les autres lubrifiants professionnels, constitue un levier de transformation pour Unil Opal », estime Eric Thomas, directeur des sites de la société qui propose 5.000 références de lubrifiants pétro-sourcés. « L'AFU-M15 n'est pas destiné aux moteurs, mais à l'industrie de la déformation des matériaux dont la découpe, l'emboutissage et la fabrication d'outils », précise Frédéric Capo, le directeur industriel.

Sans brouillard huileux
Par opposition aux huiles minérales, le nouveau fluide présente, selon l'entreprise, une évaporation réduite et une meilleure mouillabilité pouvant apporter des gains de productivité et une moindre usure métal-métal. La propreté des pièces s'en trouve améliorée lors des opérations d'emboutissage. « On arrive même à supprimer des opérations de dégraisage », certifie Eric Thomas. Ces mêmes propriétés physico-chimiques permettent d'éliminer le brouillard huileux, au bénéfice des opérateurs ainsi moins exposés aux vapeurs dans les environnements à haute température. Quant au taux de biodégradabilité, il est porté à 98 %.

D'autres produits sur cette même base technologique sont à venir. « On va faire évoluer ce produit vers des applications connexes », poursuit Eric Thomas. L'an dernier, Unil Opal a produit 45 millions de litres de lubrifiants, dont un quart sous marque propre pour un chiffre d'affaires de 95 millions avec un effectif de 144 personnes. Filiale du groupe Cipelia, une ETI située à Amiens (Somme), l'entreprise revendique 10 % du marché national des lubrifiants. ■

Il a dit



« Ce produit [...] constitue un levier de transformation pour Unil Opal. »

Eric Thomas
Directeur des sites d'Unil Opal

Aliaxis France injecte 70 millions d'euros dans son usine Nicoll de Cholet

PAYS DE LA LOIRE

Le site de production de raccords, tuyaux et autres gouttières va bénéficier d'un important programme visant notamment à gagner en flexibilité et redéfinir sa logistique.

Le marasme dans la construction ne décourage pas le groupe belge Aliaxis. Ce dernier annonce un programme d'investissement de 70 millions d'euros sur six ans, principalement fléché vers son usine de Cholet (Maine-et-Loire). Cette dernière, établie il y a soixante-dix ans, fabrique sous la marque Nicoll près de 15.000 références de raccords, gouttières, tubes et autres systèmes en plastique pour la construction de logements individuels et collectifs.

C'est là un point culminant pour cette usine de 850 salariés. Une partie de l'enveloppe ira vers le petit site d'Argentonnay (Deux-Sèvres), à 40 kilomètres de Cholet, lequel emploie une trentaine de salariés. « Il n'y a pas de bons ou de mauvais

moments pour investir », plaide Geta Burcier, qui dirige les deux sites : « L'objectif est de préparer notre outil industriel, de manière qu'il soit flexible et qu'il puisse réagir rapidement, à la hausse comme à la baisse », explique-t-elle. « C'est un pari sur l'avenir », ajoute Nicolas Barros, le directeur commercial d'Aliaxis France, jugeant que, malgré la morosité du marché, « il y a une solidité du business en France, des équipes et aussi des clients qui nous suivent. »

Une première phase de 30 millions va démarrer dès 2026 et s'échelonne sur deux ou trois ans. Un tiers de l'enveloppe ira à l'automatisation des process, un autre au renouvellement des machines d'injection et des moules et le reste permettra d'améliorer les infrastructures. Une part de l'investissement assurera « la sécurité de nos installations et collaborateurs » et « la maîtrise de nos impacts sur l'environnement », dit Geta Burcier.

Un autre volet du programme, encore à l'étude, vise à regrouper sous un même toit les activités logistiques de Cholet, dispersées sur trois sites. Il s'agit de réduire la complexité des flux et d'améliorer la gestion des stocks. « La logistique

est pour nous un savoir-faire à part entière et nous souhaitons offrir une qualité de service différenciante », soutient Mickaël Courjault, qui pilote la supply-chain. Trois solutions sont évaluées : un aménagement du bâti existant, le recours à un bâtiment extérieur ou la reconstruction d'une plateforme ex nihilo.

Hausse des coûts

Agrandis au fil du temps, l'outil industriel de Nicoll à Cholet et son annexe des Deux-Sèvres totalisent 300.000 m² avec 10 ateliers où sont déployées 93 machines à injection et 15 lignes d'extrusion. En 2025, 20.000 tonnes de marchandises ont été expédiées vers 5.500 clients. Cela correspond à près de 350 millions d'euros de chiffre d'affaires. L'entreprise développe une forte culture d'innovation avec 35 brevets. Mais l'autre sujet du moment est la hausse des prix du pétrole, matière première des PVC, PP et autres plastiques transformés. « L'impact sur nos coûts a été immédiat », mentionne Nicolas Barros qui évoque une répercussion des hausses à partir de mai, de 5 à 14 % selon les gammes de produits.

— E. Gui.

BRETAGNE

L'ETI, spécialiste des produits pour environnements critiques, fait l'acquisition de la filiale allemande du groupe chinois Hansi.

Guillaume Roussange
— Correspondant à Rennes

Socomore se dote de nouvelles briques pour consolider sa stratégie industrielle. Historiquement spécialisée dans les produits de préparation de surface, les peintures et les mastics pour environnements critiques, l'ETI bretonne annonce avoir conclu l'acquisition de la filiale allemande du groupe chinois Hansi, dont le siège est à Shanghai.

Pour l'entreprise, cette opération, dont le montant n'est pas dévoilé, est considérée comme structurante. Elle lui permet de mettre la main sur un portefeuille de technologies donnant accès au secteur du

« bonding », des collages ultra-techniques. Aujourd'hui très orientée sur le monde de l'électronique, Hansi Chemie GmbH, rebaptisée Socomore Bonding GmbH, entend ainsi prendre pied dans les domaines de l'automobile, de l'énergie, sans oublier l'aéronautique et la défense.

Un marché alléchant

« Avec ce rachat, nous gagnons cinq à douze ans de R&D », estime Frédéric Lescure, président de Socomore, dont le siège est à Vannes, dans le Morbihan. Selon ses prévisions, l'usine de 1.200 m², située près de Mayence, pourrait générer « une dizaine de millions d'euros supplémentaires d'ici à 2030 ». Le marché est alléchant : au niveau mondial, les collages critiques, dominés à 85 % par le trio Henkel, 3M et Sika, pèsent plusieurs milliards d'euros.

« Les donneurs d'ordres recherchent des acteurs capables de challenger ces leaders avec des technologies compétitives », note le dirigeant. C'est pourquoi, Socomore a choisi de structurer une offre en signant un partenariat, il y a huit mois, avec le français Keol, un fabricant de col-

les UV et de machines de collage implanté à Saint-Pierre-lès-Ne-mours, en Seine-et-Marne. Puis en mettant la main sur la filiale d'Hansi, groupe qui réalise, au total, une centaine de millions d'euros de chiffre d'affaires avec 400 salariés.

Une fois encore, Socomore fait le pari du temps long. Dans le domaine aéronautique – débouché le plus prometteur grâce à l'essor des composites chez les avions –, les procédures de validation des produits sont particulièrement complexes. « En ce qui

« Avec ce rachat, nous gagnons cinq à douze ans de R&D. [...] L'usine pourrait générer une dizaine de millions d'euros supplémentaires d'ici à 2030. »

FRÉDÉRIC LESCURE
Président de Socomore

concerne les dernières générations de mastics, dont le développement a débuté en 2008, nous attendons les premières homologations, notamment chez Airbus, d'ici deux ans et un premier chiffre d'affaires en 2030 », illustre Frédéric Lescure. Le jeu en vaut cependant la chandelle. A elle seule, cette dernière spécialité, dopée par le rachat de l'américain Flamemaster en 2023, devrait générer 40 à 50 millions d'euros supplémentaires en 2035. Et ce, grâce, par exemple, à la mise au point d'une formulation très novatrice permettant de gagner 20 à 25 % de poids, soit 50 à 100 kg environ – l'équivalent d'un à deux passagers supplémentaires – sur un A320.

Avec ces développements, Socomore devrait remplir ses objectifs, soit 200 millions de chiffre d'affaires prévus en 2030. Profitant de la montée en puissance des cadences chez Airbus, Boeing, Dassault ou Lockheed, et de l'explosion du marché des drones, le cap des 150 millions devrait être franchi cette année, soit 15 millions de plus qu'en 2025. L'ETI prévoit deux nouvelles acquisitions cette année, en Europe et en Amérique du Nord. ■



L'entreprise bretonne table sur un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros cette année. Photo DR

Socomore se renforce dans les collages industriels

Hydroélectricité : BH2M décolle avec une deuxième grosse commande

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

La PME de Belfort s'attaque à un contrat d'envergure avec EDF.

Forte de son expertise héritée d'Alstom, elle ambitionne de s'imposer sur un marché en pleine expansion.

Monique Clemens
— Correspondante à Besançon

Cinq ans après sa création par onze ex-ingénieurs de l'entité Hydro de General Electric (GE) de Belfort, BH2M se met en ordre de bataille pour honorer sa deuxième commande de reconstruction de machine hydroélectrique de grande puissance. Après avoir démontré son savoir-faire avec celle d'un stator de 36 MW pour l'usine d'Eget (Hautes-Pyrénées) de la SHEM, filiale d'Engie, livré début 2025, la petite société d'ingénierie du Territoire de Belfort transforme l'essai : elle a

décroché le marché d'EDF pour deux gros alternateurs destinés à la centrale de Gerstheim (Bas-Rhin) sur le Rhin. Le montant du contrat, remporté dans le cadre d'un groupement avec Cegelec et signé fin 2025, serait de l'ordre de « plusieurs millions d'euros » pour la PME dont le carnet de commandes s'étoffe, avec déjà 140 contrats de différentes tailles et puissances depuis sa création.

Levée de fonds

BH2M (pour Belfort hydro machines maintenance) avait été fondée pour maintenir ce savoir-faire hérité d'Alstom, dont l'établissement de Belfort fut le centre d'excellence pour la conception et la fabrication d'alternateurs pour centrales hydroélectriques jusque dans les années 2000. GE avait repris l'activité en 2015 avant de fermer le site belfortain en 2021, alors qu'il employait encore une centaine de salariés. « Nous avions d'abord tenté une reprise de type Florange, avec environ 50 personnes, mais GE s'y était opposé », explique Sébastien Bruna, ex-responsable ingénierie chez General Electric, cofondateur et président de la petite entreprise.

Repartie de zéro en 2021, BH2M avait dû développer ses propres outils de calcul, se certifier et se structurer pour être crédible dans les appels d'offres où elle fait face à de grands groupes. « Nos outils sont constamment en cours d'amélioration. Il y a une part d'artisanat dans ce que l'on fait, on s'adapte au rotor existant, la pièce doit s'intégrer dans l'usine telle qu'elle est », assure Arnaud Allemann, son directeur commercial.

La PME, qui emploie 16 ingénieurs ex-Alstom et GE, a réalisé un chiffre d'affaires 2025 de 2,3 millions et lancera une levée de fonds citoyenne de 500.000 euros au troisième trimestre afin d'accélérer sa structuration. « Le contrat EDF nous donne une visibilité de plus de quatre ans, contre six mois auparavant. C'est plus confortable pour envisager des investissements et des recrutements », dit Sébastien Bruna. Avec un parc hydroélectrique d'EDF de 78 ans d'âge moyen et quelques milliers de machines de grande puissance à rénover en Europe et en Amérique du Nord, les dirigeants de l'entreprise voient poindre un marché titanique, et répondent déjà à de nombreux appels d'offres européens. ■