

Électromécanique

L'OPÉRATEUR TECHNIQUE PROCALY VEUT SORTIR DE L'OMBRE

Spécialisé dans la conception et la fabrication de câblages électriques à fortes contraintes, Procaly est un sous-traitant reconnu dans le secteur du ferroviaire et de la défense. L'entreprise participe pour la première fois au salon RIST, du 20 au 22 mars à Valence.

Créée en 1990 à Brignais, Procaly répond à la demande de deux clients principaux, Alstom et la SNCF, pour lesquels elle exerce son savoir-faire en montage, câblage et intégration électrique. La qualité et les délais sont la base de son ADN. En 2007, l'entreprise emploie alors douze personnes en France et 25 en Tunisie, et elle affiche un chiffre d'affaires de 4,5 M€. Lorsque sonne l'heure de la succession des dirigeants, quatre cadres reprennent les rênes de Procaly. Parmi eux, Jérôme Van Den Broeck devient actionnaire majoritaire en 2010. Il est actuellement le vice-président du Cluster Eden, qui rassemble des PME françaises indépendantes de la défense, de la sécurité et de l'environnement.

Procaly connaît une croissance régulière, qui lui permet d'atteindre, fin 2017, un chiffre d'affaires de 8,9 M € avec un effectif total de près de cent personnes. Si elle a progressivement élargi sa clientèle, elle possède néanmoins cinq clients principaux : Alstom et la SNCF toujours, mais aussi Ansaldo STS, Renault Trucks Défense et Siemens Transports, qui réalisent 90 % de son chiffre d'affaires. « Ce sont des clients exigeants à qui nous offrons une disponibilité sans égal. Aujourd'hui, nous entamons une ouverture pour passer la vitesse supérieure. Notre objectif est d'avoir un nouveau client



Procaly cherche à féminiser la profession

significatif par an, c'est-à-dire pour lequel nous produisons plus de 50 000 € de câblages. Nous cherchons à recruter, mais c'est très difficile », précise Jérôme Van Den Broeck.

Procaly, qui exporte un tiers de sa production, participe à de nombreuses réalisations de petites et moyennes séries dans les secteurs ferroviaire notamment. Quelques exemples : l'armoire câblée de l'ordinateur de bord de la locomotive du TGV, le tiroir câblé du contrôle de commande du métro parisien ou encore la prise de recharge téléphonique des trains inter-cités. Également présente dans l'électrotechnique embarquée des engins de chantier et à bord de la navette sans conducteur Navia, Procaly possède un vaste champ d'actions. « Le potentiel est énorme, on ne peut que progresser. Pourquoi ne pas s'intéresser à une croissance externe dans les pays de l'Est pour

envisager un développement avec l'Allemagne ? »

Mais, avant cela, Jérôme Van Den Broeck veut conquérir le marché régional et se faire connaître davantage. Procaly participera ainsi au RIST (Rencontres interrégio-

nales de sous-traitance, services et fournitures industrielles) à Valence et se frottera, pour la première fois, à la concurrence locale au milieu des 350 exposants.

Agnès Giraud-Passot

« Nous avons la taille d'une PME, mais une politique digne de certains grands groupes. Nous voulons être une société qui s'étioffe, avoir une croissance raisonnée et raisonnable. Mais le recrutement est un réel problème : nous n'avons aucune candidature pour les postes que nous proposons. Nous devons valoriser l'image de l'industrie et de l'électrotechnique, et féminiser ces professions. Les filles ne connaissent pas nos métiers, alors qu'elles n'ont aucune exigence physique. Bien au contraire, le câblage requiert des qualités féminines, comme la finesse des doigts par exemple ! Nous communiquons sur les réseaux sociaux, nous avons refait la charte graphique et la communication du groupe, nous sommes présents sur des salons, envisageons de faire de la publicité au cinéma de Brignais et réfléchissons à l'idée de racheter une entreprise de câblage industrielle en redressement judiciaire avec trente personnes, ce qui nous permettrait de renforcer nos effectifs et d'accélérer notre croissance. »

Jérôme Van Den Broeck, pdg de Procaly