

VALSEM EMBALLE TOUS AZIMUTS

Un réacteur nucléaire ne se stocke pas dans une boîte en carton. Un avion de chasse ne s'expédie pas dans n'importe quel paquet. Un satellite nécessite un emballage particulier pour être protégé et livré. Pour ces produits hors normes ou pour des « missions critiques », Valsem propose des systèmes d'emballages innovants. « On est une start up industrielle en mode furtif dans les champs de betteraves au Nord de

Paris », décrit avec humour Jean-François Daviet, son dirigeant.

L'entreprise établie à Lachelle, non loin de Compiègne (Oise), conçoit et fabrique des membranes souples permettant la préservation d'actifs industriels lors de leur transport et de leur stockage. Ses produits protègent de la corrosion, des chocs, du feu, de l'humidité, des décharges électrostatiques (ESD) et des interférences électromagnétiques (EMI), mais aussi des intempéries et du vol. « On travaille avec les standards les plus rigoureux, ceux qui sont définis par le secteur militaro-industriel. »

Physicien formé à Polytech Grenoble, Jean-François Daviet débute sa carrière dans la Silicon Valley. Il y passe 25 ans avant de mettre la main sur le picard Valsem en 2010. Fondée en 1977, l'entreprise avait lentement périclité. Elle avait connu un premier redressement judiciaire en 2002. Un second, en 2010, lui avait été fatal et avait conduit à sa liquidation. Jean-François Daviet rachète alors les actifs avant d'effectuer un « reboot ». L'entreprise pesait 1,8M€ de chiffre d'affaires. Elle atteint désormais les 11M€. « J'ai favorisé une croissance raisonnée et rentable, avec des progressions annuelles de 15% pour le chiffre d'affaires et de 20% pour la rentabilité. » Les effectifs s'élèvent à 70 personnes : 50 en France, 20 à Dubaï. Aujourd'hui, Valsem accélère son développement, en misant sur le nucléaire, l'international ou l'innovation.

FUSION NUCLÉAIRE

L'entreprise a rejoint Iter, que Jean-François Daviet qualifie comme « le plus grand projet de l'humanité ». Le projet de réacteur nucléaire par fusion implique 35 pays. Son objectif est de

LACHELLE (60). Le fabricant d'emballages de pointe accélère son développement. Il active des leviers comme le nucléaire, l'international, l'innovation, tout en réduisant son empreinte carbone. Avec l'ambition de devenir une licorne.



Avions de combat dans un système d'assemblage Valsem



« ON EST UNE START UP INDUSTRIELLE EN MODE FURTIF DANS LES CHAMPS DE BETTERAVES AU NORD DE PARIS »

JEAN-FRANÇOIS DAVIET

démontrer que la fusion, c'est-à-dire la génération suivante d'énergie nucléaire obtenue par fusion des noyaux d'hydrogène, peut être utilisée comme source d'énergie à grande échelle. Ses avantages : elle permet de produire de l'électricité sans émettre de CO₂.

En France, Valsem est partenaire du réacteur situé à Cadarache, près d'Aix-en-Provence. « Nous emballons une partie du cœur du réacteur, détaille Jean-François Daviet. Nous avons conçu une housse très technique, de 480 m², qui comporte neuf couches de membranes, d'une épaisseur de 150 microns. Elle servira à stocker et à transporter le réacteur d'un bâtiment à l'autre. Ensuite, il y sera conservé pendant près de deux ans. »

Cette protection évitera au cœur du réacteur d'être corrodé. « Le marché caché de la corrosion est gigantesque, souligne Alexandra Devilleneuve, la responsable du développement commercial. Les experts estiment qu'au moins 3% du PIB mondial est détruit par la corrosion de façon sournoise. Ce marché pèse 2 000 milliards de dollars ! »

Actuellement, dans l'Hexagone plusieurs réacteurs nucléaires sont à l'arrêt à cause, justement, de problèmes de corrosion. Avec le développement du nucléaire civil et la commande de six EPR par l'Etat français, Valsem va enregistrer une forte hausse de son activité. En décembre dernier, EDF a déjà homologué dix nouveaux produits conçus par le fabricant

picard et destinés au secteur du nucléaire, c'est-à-dire des PMUC (Produits et Matériaux Utilisables en Centrales). « On sait mettre des emballages sécurité munis de capteurs, explique Jean-François Daviet. Ils indiquent si une pièce se trouve en danger. »

CAP SUR LE MOYEN ORIENT

Le développement passe par l'international. Actuellement, Valsem y réalise 20% de son chiffre d'affaires. Un chiffre qui devrait très rapidement grimper à 30% à travers Ipac, une joint-venture créée à Dubaï avec une entreprise de prestations d'emballages industriels, dirigée par un Français, client de Valsem. « Dubaï fait partie d'une région extrêmement dynamique, poursuit Jean-François Daviet. Il y a beaucoup d'opportunités au Moyen Orient,



Turboréacteur géant (en haut à droite), affichage électronique urbain et réacteur nucléaire emballés par Valsem



VALSEM TRAVAILLE SUR UNE MEMBRANE BIOMIMÉTIQUE TRANSFORMANT L'HUMIDITÉ DE L'AIR EN EAU DOUCE

surtout depuis que les Emirats ont levé l'obligation pour une entreprise d'avoir une personne locale comme associé majoritaire. »

Valsem entend aussi profiter de la dynamique enclenchée en Arabie saoudite par l'accession au trône de Mohamed Ben Salmane. Une filiale est en cours de création. Elle permettra de travailler avec d'autres pays proches comme le Koweït, Oman ou le Qatar. « On croit trop souvent qu'il n'y a que du pétrole dans ces pays, mais il y a aussi beaucoup d'industries. Et les autorités encouragent fortement les implantations. »

PRIX NOBEL

Pour doper sa croissance, Valsem mise également sur l'innovation. Depuis plus de dix ans, la société s'efforce de réduire son empreinte carbone, grâce à la science des matériaux. En 2022, elle a lancé un premier film 100% recyclable. « Les membranes peuvent remplacer des caisses en bois à grand volume. Avec une seule membrane, on peut économiser une tonne de bois », assure le dirigeant.

En parallèle, Valsem travaille sur des projets de nouvelles membranes industrielles aux Etats-Unis, en collaboration avec l'université Caltech, réputée pour avoir la plus haute densité de Prix Nobel par rapport au nombre d'étudiants. Daphné est une membrane biomimétique qui transforme l'humidité de l'air en eau douce, n'importe où sur la planète, et à très faible coût. De son côté, Thermpas est une membrane de cartographie thermique de très grande dimension inspirée des bio-capteurs du serpent à sonnettes. Le champ des applications industrielles de cette membrane peu chère, très mince et de très grande surface est aussi immense que varié. Il va des packs de batteries des véhicules électriques aux lits médicalisés. « Si tout va bien, on sera la prochaine licorne », veut croire Jean-François Daviet. Rappelons tout de même qu'une licorne est une entreprise valorisée à 1Md \$. La mise sur le marché de ces deux membranes est prévue au quatrième trimestre 2024 ■ Yann Suty