

Meuse : l'électronicien Arelis rejoint le groupe LGM

by Les Echos - dimanche, juillet 18, 2021

<https://correspondances.fr/meuse-lelectronicien-arelis-rejoint-le-groupe-lgm/>

Le spécialiste meusien de l'électronique à haute fréquence apportera au groupe d'ingénierie LGM ses compétences en électronique embarquée.

Un site de production et des compétences. C'est ce que brigait l'expert en management et en ingénierie de projets industriels de haute technologie, le groupe LGM, en rachetant la PME Arelis . LGM, qui compte 1.300 salariés pour 110 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, a finalisé en trois mois la reprise du concepteur et fabricant de systèmes microélectroniques embarqués.

Le centre de recherche et développement normand d'Arelis, qui compte 50 salariés, s'ajoutera aux deux bureaux d'études détenus par LGM Ingénierie, filiale de LGM, à Toulouse et à Vélizy. A Marville (Meuse), l'usine Arelis de 80 personnes constituera la première unité de production de LGM et bénéficiera d'un investissement d'un million d'euros. Le repreneur maintiendra le directeur général, Christophe Parent, dans ses fonctions et conservera la marque Arelis, connue depuis dix ans dans les secteurs de la défense, de l'aéronautique et du spatial.

Un radar pour Mars

Issu de la fusion du meusien Meusonic et du normand Sericad, Arelis a compté jusqu'à 300 salariés sur cinq sites. Mais l'entreprise a dû revendre en 2018 l'activité broadcast qu'elle développait essentiellement à l'export dans des pays émergents. Elle s'est recentrée sur l'armement, qui représente aujourd'hui 70 % d'un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros en 2020. Retenue par l'Agence spatiale européenne pour participer à la construction du prochain radar de la mission ExoMars qui sondera la planète Mars , elle a effectué une arrivée remarquée dans l'aérospatiale.

Comptant désormais parmi les leaders français de l'étude et de la production électronique, le groupe LMG compte mettre à profit les compétences d'Arelis en hyperfréquence dans le domaine ferroviaire, qui représente son premier client devant l'aéronautique, la défense et l'énergie. Il se donne deux ans pour développer cette nouvelle offre sur les marchés allemand, anglais, espagnol et italien.