

## LORIENT VILLE

### Robotique. Coriolis s'installe à Quéven

2 décembre 2009

**La société Coriolis vient d'emménager dans de nouveaux locaux, zone du Mourillon, à Quéven. Des locaux plus spacieux, pour répondre aux besoins de cette société en pleine expansion.**

«On est en train de passer du statut de start-up à la structure d'une entreprise industrielle. Pour nous, 2010 est un virage». Première boucle de ce virage, pour Clémentine Gallet-Hamlyn, la jeune dirigeante de la SAS Coriolis Composite, le déménagement des bureaux et de l'atelier dans les locaux laissés vides au printemps par la Seremap, zone du Mourillon, à Quéven. L'entreprise qui conçoit et produit des robots capables de fabriquer des pièces en composite pour l'aéronautique, va pouvoir prendre ses aises dans les 3.500m<sup>2</sup> ex-Seremap. En un an, l'effectif de Coriolis a gonflé d'une dizaine de personnes. Il est actuellement de 25 salariés, bientôt 27 puisqu'un technicien et un ingénieur rejoindront l'équipe dans un mois.



#### 70% d'ingénieurs

La petite société de matière grise et de développement (70% de l'effectif est constitué d'ingénieurs) se structure en entreprise de production industrielle, pour vendre les robots qui reproduisent des pièces de composites utilisées par les constructeurs d'avions. «Nos concurrents sont des monstres de l'industrie américaine qui emploient 2.000 personnes. C'est Cincinnati ou Ingersoll qui fabriquent des machines à composites, mais sur une technologie vieille de 25 ans», explique Clémentine. «Nous, notre objectif est la robotique. On a développé une technologie innovante, trois fois moins chère que nos concurrents américains. Un robot Coriolis coûte entre 1 et 3M€. Les machines américaines sont commercialisées à partir de 4M€».

#### Des robots Coriolis au Brésil et au Canada

Depuis plusieurs mois, Clémentine et son mari, Alexandre, l'ingénieur qui a développé cette technologie, font des allers et retours vers le Brésil et le Canada pour vendre les robots fabriqués à Quéven. Le Brésil, avec la société Embraer, est le troisième constructeur d'avions, après Boeing et Airbus. Jusqu'à présent, Airbus, avec Eurocopter et Dassault, sont les principaux clients de Coriolis. En 2009, Coriolis a vendu trois robots (un à Dassault et deux à EADS) pour un chiffre d'affaires de 4M€. «Aujourd'hui, chez Airbus comme chez Boeing, les technologies sont figées car les deux avions qui utilisent beaucoup de matériaux composites, le A350 et le Boeing Dreamliner, sont en production. Il nous faut nous positionner sur les futurs modèles. Chez Airbus, le A320», précise Clémentine Gallet-Hamlyn. Vendre des machines au brésilien Embraer, ou au canadien Bombardier fait partie du développement de la société, qui cherche aussi de nouvelles applications sur des marchés de volumes. Coriolis cherche notamment à se positionner sur la fabrication de pales d'éoliennes. En 2010, entre trois et quatre machines doivent être livrées. «On veut montrer qu'on est capable de jouer dans la cour des grands», conclut Clémentine Gallet-Hamlyn.

Sophie Paitier

Tags : [Mer Plaisance](#) [Lorient](#)