



VALTRIA

INGÉNIERIE D'EXCELLENCE POUR ENVIRONNEMENTS CRITIQUES

Spécialisée dans les salles blanches et les environnements à haut niveau de contrôle, Valtria est devenue, en à peine une décennie, une référence nationale. Grâce à ses solutions « clé en main » et à une équipe hautement qualifiée, elle se distingue par sa proximité avec le client, son innovation et son excellence technique.



C'est en 2014 que Rogério Gaspar, ingénieur en machines maritimes diplômé de l'École Navale Infante D. Henrique, a relevé le défi lancé par la direction de la maison mère espagnole pour fonder la filiale portugaise de l'entreprise. Le premier projet — une zone de conditionnement pour Sofarimex, à Cacém — a marqué le début d'une trajectoire qui, un peu plus d'une décennie plus tard, place Valtria comme le principal acteur national dans l'installation de salles blanches et d'environnements contrôlés.

« À cette époque, le marché portugais ne disposait d'aucune offre véritablement spécialisée dans ce domaine. Certains essayaient, mais il manquait la qualification », explique Rogério Gaspar. Le besoin de proximité a été l'un des moteurs de l'implantation de Valtria au Portugal. « Dans l'industrie pharmaceutique, un client doit être assisté immédiatement. On ne peut pas attendre une semaine qu'un technicien vienne d'Espagne. »

Avec une équipe qui ne comptait au départ que Rogério lui-même, Valtria Portugal emploie aujourd'hui 22 personnes et fonctionne de manière totalement autonome. « Nous avons tous les départements en interne — commercial, chiffre et ingénierie, achats, sécurité, qualité, conception et production. Sur chaque chantier, un responsable est présent à plein temps, garantissant le suivi quotidien et la communication avec le maître d'ouvrage ou son représentant », décrit le dirigeant.



La croissance de la structure s'est accompagnée d'une complexité croissante des projets, qui vont désormais bien au-delà des salles blanches traditionnelles : « Nous avons commencé par réaliser des salles blanches dans des bâtiments existants, mais l'arrivée de l'industrie du cannabis médical nous a obligés à intégrer également la partie génie civil, en partenariat avec des entreprises solides, afin de répondre aux exigences des différents marchés où nous intervenons. » L'industrie pharmaceutique est le berceau de Valtria, mais au fil du temps, elle a diversifié ses domaines d'activité. Aujourd'hui, elle réalise des projets importants dans les secteurs agroalimentaire, électronique, du cannabis médical, des batteries et même de la cosmétique.

SPÉCIALISATION, PROXIMITÉ ET QUALITÉ : LES PILIERS DE LA DIFFÉRENCIATION

Valtria se distingue par sa compétence technique et son approche sur mesure pour chaque client. « Notre client arrive avec une page blanche, et nous prenons tout en charge, de A à Z », résume Rogério Gaspar. La spécificité des environnements critiques exige une combinaison de savoir-faire en CVC, psychrométrie et ingénierie civile que peu d'entreprises maîtrisent à ce niveau.

« Les installations doivent répondre à des critères extrêmement stricts de température, d'humidité, de contrôle particulaire et de finitions sans zones mortes. Ce n'est pas quelque chose qu'un entrepreneur général peut exécuter », souligne-t-il. Cette attention au détail s'étend également aux équipements utilisés — exclusivement de marques reconnues — ainsi qu'à la sélection rigoureuse des fournisseurs. « Nous voulons garantir la durabilité, l'efficacité énergétique et un service après-vente réactif. Nous ne travaillons pas avec des marques de second rang. »



Un autre facteur différenciant est la capacité d'anticiper les besoins futurs et de préparer les infrastructures en conséquence. « Nous alertons le client sur ce dont il pourrait avoir besoin plus tard, même s'il ne possède pas encore cette compétence technique. Cela lui permet d'économiser à long terme. » Cette vision stratégique et intégrée a permis à Valtria de gagner la confiance de grands clients tels que Tecnimed, Labesfal, Sofarimex, Iberfar, Genéris, Basi, Rayner, Natech, Medicane, Curaleaf, Italagro ou Bimbo.



Au niveau international, l'entreprise est présente dans toute l'Europe et en Amérique du Sud, avec de nouveaux bureaux en Allemagne et en Italie. Depuis novembre 2023, Valtria fait partie du groupe français Clauger, leader mondial du froid industriel et du traitement de l'air. « La structure de Valtria reste inchangée, mais cette acquisition nous a ouvert de nombreuses portes en matière de compétences, de synergies et de présence internationale », affirme le dirigeant.

DE NOUVEAUX SERVICES, DE NOUVELLES RÉGIONS, MAIS LA MÊME ATTITUDE

L'innovation et la formation continue occupent une place centrale dans la culture de Valtria. L'entreprise dispose d'un plan annuel de formation interne, animé par des spécialistes externes, avec des sessions multilingues adaptées aux pays où le groupe est implanté. « Nous préparons nos collaborateurs à occuper des postes de direction. L'objectif est d'avoir un projet durable sur dix ans », explique Rogério Gaspar.

L'investissement dans le capital humain se traduit également par la diversité générationnelle des équipes et le partage actif du savoir-faire. « Sur les chantiers, nous associons toujours un technicien expérimenté à un ingénieur junior. C'est ainsi que se transmettent les compétences et que se garantit la continuité. »



Un autre objectif est le renforcement du service après-vente. « Le département de maintenance sera l'un de nos grands axes de développement d'ici la fin de l'année. Nous voulons continuer à accompagner nos clients après la période de garantie, leur proposer des contrats d'entretien annuel, et également

répondre aux besoins de nouveaux clients souhaitant garantir la conformité et la longévité de leurs installations. » Ce service est de plus en plus demandé, notamment par les entreprises ne disposant pas de département de maintenance interne.

Concernant la présence physique, l'ouverture d'un bureau dans le nord du pays est à l'étude. « La proximité reste une valeur fondamentale pour nous. Et même si le Portugal est un petit pays, être à 50 ou 300 kilomètres fait une vraie différence », reconnaît-il.

Pour 2025, Valtria vise un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros au Portugal — une croissance soutenue sans compromis sur la qualité. « Nous enregistrons chaque année une croissance à deux chiffres, mais nous ne voulons pas devenir une superstructure incapable de répondre. Notre force réside dans notre équipe et dans nos processus solidement établis. »

La vision de Clauger, axée sur l'efficacité énergétique et la diversification des solutions au sein du groupe, s'inscrit pleinement dans cette ambition. « Ils souhaitent réinvestir une partie des bénéfices dans chaque pays où ils sont implantés, dans des projets durables. Cela nous ouvre un large éventail d'opportunités », conclut Rogério Gaspar.

Parmi les nouveaux domaines d'activité envisagés figurent les installations pour l'industrie de la défense, les drones et les nouvelles usines de batteries. Avec l'ADN adéquat et une stratégie consolidée, Valtria est prête à poursuivre sa croissance.