

SPÉCIAL FARNBOROUGH

MARCHÉS EXPORT

CES PME QUI METTENT LE CAP SUR LE ROYAUME-UNI

NAE, LA FILIÈRE DES ACTEURS DE L'AÉRONAUTIQUE, DU SPATIAL, DE LA DÉFENSE ET DE LA SÉCURITÉ EN NORMANDIE, A IDENTIFIÉ LE ROYAUME-UNI COMME TROISIÈME PAYS POUVANT PRÉSENTER UN POTENTIEL DE CROISSANCE POUR SES MEMBRES À L'EXPORT. EN PROLONGEMENT D'UNE DÉMARCHE SIMILAIRE DÉJÀ CONDUITE EN ESPAGNE ET EN ITALIE, CETTE NOUVELLE ACTION « GROUPE NAE UK » POURRAIT SENSIBLEMENT RENFORCER LA PART D'ACTIVITÉ RÉALISÉE PAR LES MEMBRES DE NAE À L'INTERNATIONAL, CELLE-CI PASSANT DE 20 % ACTUELLEMENT À 35 % AUX ALENTOURS DE 2028.

Le développement des activités réalisées à l'export par les membres du cluster normand figure comme l'un des sujets forts de l'action de NAE. Le programme Cap International 2020 en a constitué un exemple tout comme les travaux menés au sein du club export, ce dernier ayant finalement donné naissance aux « Groupes Pays NAE » en 2021.

Ce nouveau dispositif, dont l'objectif avéré est de démultiplier les réseaux clients des membres de NAE, s'articule

autour de trois axes : rendez-vous BtoB pour faciliter la connaissance et les échanges de bonnes pratiques entre les membres, opération Jump&Meet et réunions thématiques export. Ainsi, cela permet d'éviter aux sociétés qui n'en possèdent pas les ressources - du fait, par exemple, de leur statut de PME - d'entamer individuellement des démarches de prospection souvent longues, coûteuses et difficiles. Aux questions posées comme quels clients cibler et comment parvenir à entrer en





Philippe Eudeline, président de NAE.

powerPAC4K

"We imagined **powerPAC4K** breaking the state of the art for power density and modularity."

Why ?

Providing solution to replace Vicor MegaPac and addressing higher power application.

How ?

- Up to 16 different outputs
- Up to 4000 Watts

L'État a octroyé une aide de 50 % pour le développement du projet PowerPAC4K.

contact avec les bons interlocuteurs, NAE apporte son réseau de contacts et surtout la crédibilité qu'il représente. D'autant que l'ensemble des échanges, s'effectuant dans un contexte de non concurrence entre les membres de NAE, peut offrir la perspective de chasser en meute pour proposer une solution globale aux donneurs d'ordres.

L'ESPAGNE POUR COMMENCER.

Parmi les pays prioritaires figurait l'Espagne. C'est donc ce pays qui a fait l'objet de la première action mi-2021. Elle s'est révélée fructueuse puisque dix rendez-vous ont été organisés en Espagne avec des acteurs comme Airbus Defence & Space Espagne,

Sener Aerospacial, GTD et ITP Aero. L'Italie a suivi au cours du premier trimestre 2022. Sur fond d'atténuation de la crise sanitaire, ce sont non moins de vingt-six rendez-vous qui ont pu être capitalisés au bénéfice des membres de NAE. Ces derniers ont donc été en mesure de prendre des contacts préliminaires avec Leonardo Aircraft, Leonardo Helicopters, Avio Space et Thales Alenia Space, pour ne citer que quelques-uns des groupes / sociétés concernés.

« Comme il y avait urgence à renouer les liens avec les entreprises du Royaume-Uni suite au Brexit, c'est donc ce pays qui a été choisi pour la phrase III de notre action en faveur de l'export. Surtout, c'est la proximité du Salon de





DEMGY est spécialisée dans la substitution du métal par des plastiques et des composites hautes performances.



DEMGY

Gauthier Connectique souhaite faire passer à 10 %, d'ici 5 ans, sa part réalisée au Royaume-Uni.



O. CONSTANT

Farnborough, qui aura lieu du 18 au 22 juillet 2022, qui permettra de pouvoir organiser des rendez-vous en présentiel. Ils compléteront, ainsi, ceux réalisés en visioconférence. Les dix entreprises de la filière qui se sont déjà inscrites pour cette action - Agilink Group, La Tôlerie Plastique et Gauthier Connectique, auxquelles s'ajoutent sept entreprises qui

avaient participé aux sessions avec l'Espagne et l'Italie : Elvia PCB, Demgy, Jacques Dubois, MMB VOLUM-e, Power System Technology, Ressorts Masselin et Solcera - vont donc être en mesure de nouer des contacts initiaux avec plusieurs acteurs internationaux de l'aérospatial, mais aussi de la défense, implantés Outre-Manche comme Airbus

Defence & Space, BAE Systems, Babcock, Britten-Norman, MBDA Missils Systems, Thales UK, Leonardo et Qinetiq », explique Philippe Eudeline, président de NAE.

SECOND RANG EUROPÉEN.

Ce choix du Royaume-Uni doit être mis en parallèle avec l'importance de ce pays au

plan aérospatial. Il se situe au second rang européen derrière la France et dispose du deuxième plus gros budget de l'OTAN en Europe. Il offre, par ailleurs, de sérieux débouchés dans le secteur spatial puisque ce dernier occupe une position de leader européen dans les nano et petits satellites (40 % du marché) et dispose des programmes pour soutenir la croissance. Le Royaume-Uni sera, par exemple, le premier pays à lancer une fusée en orbite depuis l'Europe cette année. En outre, le Gouvernement britannique investit pour stimuler l'innovation (125 M€ pour le programme Future Flight Challenge, par exemple) tout en affichant sa volonté de collaborer avec l'Union européenne, notamment pour atteindre l'objectif commun de neutralité carbone en 2050.

Grâce à ces trois premières actions et d'autres à venir, NAE s'attend à une nouvelle poussée de l'export à l'avenir. De 20 % actuellement, la part réalisée à l'international par les membres de NAE pourrait passer aux alentours de 35 % à l'horizon 2028.

LES AMBITIONS ANGLO-SAXONNES DE POWER SYSTEM TECHNOLOGY

Même si elle est déjà très présente à l'export - l'international représentant plus de 60 % de ses 4 M€ de chiffre d'affaires annuel - la PME Power System Technology entend bien renforcer ses positions au Royaume-Uni. L'activité réalisée dans ce pays au travers du distributeur Powerbox est encore inférieure à 5 %. L'ambition, au travers notamment de sa première participation à un groupe Pays NAE, est tout simplement de la doubler à l'avenir.

L'occasion pourrait lui en être donnée par le biais de la commercialisation, tout juste amorcée, de la première gamme standard d'alimentation Alternatif-Continu (AC-DC) 4 kW en électronique de





Usinage de pièces élémentaires.



LAUREN FAVOITE

puissance entièrement conçue et fabriquée en France. Offrant un niveau de puissance deux fois plus important que les produits existants, le PowerPAC4K va permettre d'étendre sensiblement la palette d'applications des produits de la société ornaise. Ainsi, et au-delà des produits standardisés fournis aux deux unités de production britanniques de MBDA pour l'équipement des lanceurs de missiles, Power System Technology pourrait proposer ses solutions sur des systèmes embarqués ou au sol et sur de l'industriel durci. Ces solutions pourraient, notamment, équiper des bancs de tests.

En marge d'une première réunion qui a permis de définir les comptes cibles au Royaume-Uni, un plan d'actions va être élaboré dans le prolongement d'une seconde réunion devant avoir lieu à la rentrée. L'entreprise ne fait

pas mystère, toutefois, de ses grandes ambitions pour les États-Unis. Comme il existe beaucoup de programmes communs entre le Royaume-Uni et les États-Unis, le renforcement de ses positions au Royaume-Uni devrait servir ce futur développement. Il est, pour l'instant, assuré par des distributeurs. Mais la société ne cache pas, dès maintenant, sa volonté de percer en direct. Elle pourra, à l'instar des autres sociétés normandes, bénéficier des structures à l'export mises en place par la Région Normandie et NAE. « Ce sont, en effet, de vrais leviers pour financer des actions sur la durée, l'investissement de départ étant conséquent. Mais, il s'avère clair également que le partage d'expérience entre les membres de NAE dans le cadre de Groupes Pays NAE, ou de contacts informels, constitue également une source de gain de temps et

d'efficacité », explique Thierry Liger, président de Power System Technology.

PERSPECTIVES RENFORCÉES POUR GAUTHIER CONNECTIQUE.

Ce n'est pas parce que la société commence à tirer les dividendes d'une certaine préférence nationale pour la fourniture de connecteurs et de raccords arrière en milieu sévère que Gauthier Connectique n'entend pas faire porter ses efforts à l'export également. Ce secteur représente actuellement 20 % de ses 5 M€ de chiffre d'affaires annuel. Déjà présente dans de nombreux pays au rang desquels figurent l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, les États-Unis, le Mexique, l'Australie et la Chine, la PME d'Avranches (Manche) est, en revanche, peu présente au Royaume-Uni. Elle se heurte, en effet, « à une

forte volonté nationale. Ce qui explique que c'est un pays difficile à percer. Toutefois, le Brexit ne nous a pas découragés d'aller sur ce pays. Nous avons donc besoin de nous faire connaître au sein des grands groupes français ou européens qui possèdent des implantations sur place comme Airbus, Thales et MBDA. Certes, nous pouvons compter sur un distributeur depuis quatre ans. Mais il nous faut aller plus loin à présent pour faire passer la part d'export réalisée au Royaume-Uni de 3 à 4 % actuellement à 10 % environ d'ici cinq ans. L'existence de programmes importants aussi bien dans le domaine aéronautique que spatial devrait nous y aider. N'oublions pas également que ce pays possède des liens commerciaux forts avec les États-Unis. Cela pourrait donc constituer une passerelle idoine pour augmenter également notre part d'activité réalisée





aux États-Unis », explique Luc Sevestre, président de Gauthier Connectique. Avant de revenir sur « l'apport de NAE » qui est présenté comme « essentiel. C'est comme si nous disposions d'un représentant commercial sur place. C'est donc un gain de temps important, d'où un gain financier. Mais NAE, c'est aussi une image qui nous permet de crédibiliser et d'accélérer le processus de pénétration des pays visés dans le cadre des Groupes Pays NAE ».

Nul doute que le renforcement de ses positions au Royaume-Uni devrait permettre à Gauthier Connectique d'envisager un même développement aux États-Unis et au Mexique. D'autant que l'entreprise peut appuyer ses efforts commerciaux sur l'innovation que représente ses nouveaux produits fast-locking. Ces derniers lui ouvrent, ainsi, de nouvelles perspectives dans le domaine du spatial. En cours de qualification, ces produits commenceront à être livrés à partir de la fin de l'année. Ils pourraient apporter à la société - qui aspire également à embarquer sur des programmes spatiaux européens - un surcroît d'activité d'au moins 15 %.

DEMGY S'INTERNATIONALISE TOUJOURS PLUS.

Avec ses 60 M€ de chiffre d'affaires, ses huit sites de production dont trois à l'international (deux en Roumanie et un aux États-Unis) et une part de 55 % de ses revenus réalisés hors de France, DEMGY est un poids lourd de l'export aéronautique en Normandie.

Spécialisée dans la substitution du métal par des plastiques et des composites hautes performances, DEMGY n'entend pas, toutefois, se satisfaire de ces seuls résultats. L'ETI implantée dans l'Eure souhaite pousser plus avant ses avantages à l'export en étant de toutes les initiatives prises en la matière par NAE (club export, Groupes

Le Royaume-Uni présente un potentiel de croissance dans l'aéronautique malgré le Brexit pour La Tôlerie Plastique.



Pays NAE, etc). Car elle est bien consciente qu'il existe de nouvelles potentialités de développement sur des pays de proximité.

Tel est le cas du Royaume-Uni où l'entreprise ne réalise actuellement que 5 % environ de son chiffre d'affaires. « Je vois, en effet, un développement dans ce pays et le Brexit n'a rien changé de notre perception des perspectives qui s'y attachent. Au-delà de l'aéronautique civile, il y a un secteur qui nous intéresse. C'est celui de la Défense même s'il est difficile d'y rentrer. Compte tenu de la situation actuelle, c'est un marché qui va forcément se développer des deux côtés de la Manche. Je précise ici que des sociétés implantées au Royaume-Uni comme Collins Aerospace peuvent constituer autant de têtes de pont pour réaliser également des affaires aux États-Unis. En attendant, nous fournissons de nombreuses pièces de connectique aéronautique à de grands groupes comme Safran, Thales, British Aerospace et Smiths ainsi que des pièces avionnables comme des actuateurs. Nous commençons, par ailleurs,

à commercialiser quelques pièces auprès de Rolls-Royce », explique Pierre-Jean Leduc, président de DEMGY.

Avant d'ajouter que « les opérations Jump&Meet renforcent incontestablement nos positions sur des clients que nous détenons déjà en France et aux États-Unis. Outre le fait que cela permet d'accélérer le business, cela nous ouvre également la porte pour des prospects que nous n'avons pas encore. Instantanément, cela nous identifie parmi les fournisseurs potentiels tout en nous permettant d'obtenir des contacts de bon niveau. Dès lors que les portes s'ouvrent grâce au travail de mise en relation avec les directions achats des sociétés concernées réalisé par Business France, il nous appartient d'envoyer les commerciaux techniques sur place afin de proposer nos offres ».

Au-delà du Royaume-Uni, DEMGY voit également des développements potentiels en Israël, notamment autour de l'activité des drones. Des contacts préliminaires avec ce pays, comme avec d'autres d'ailleurs, pourraient profiter de l'existence des volontaires

internationaux en entreprise (VIE). Ces jeunes diplômés de moins de trente ans défrichent le terrain pour le compte des entreprises qui les envoient, ce qui peut donner lieu, en cas de succès des contacts commerciaux ainsi noués, à la mise en place d'un bureau commercial.

EXPERTISE TRÈS SPÉCIFIQUE POUR LA TÔLERIE PLASTIQUE.

Pour la société havraise La Tôlerie Plastique (LTP), le Royaume-Uni ne constitue pas une découverte. Elle est présente dans ce pays depuis 1985, date de sa création. Spécialisée dans la conception et fabrication de pièces, boîtiers et cartérisations plastiques sur mesure, la PME de 45 personnes a, en effet, développé, « une expertise très spécifique », comme l'explique son président Bruno Haize. « Empruntant à la fois à la tôlerie métal et au travail du bois, le procédé tôlerie plastique consiste en l'utilisation de plaques plastiques pour concevoir et fabriquer des boîtiers sur mesure ».

Judith Bertin, responsable de l'équipe commerciale et marketing digitale de LTP, met,





pour sa part, en avant, « l'atout que représente la pratique au quotidien de la langue anglaise par toutes les équipes de la société ». Avant de poursuivre sur les perspectives de ce marché : « Le Royaume-Uni nous intéresse tout d'abord dans une démarche de croissance, l'export représentant déjà 50 % de nos 4 M€ de chiffre d'affaires (2021). Ce pays recèle, par ailleurs, un potentiel de croissance dans l'aéronautique malgré le Brexit ».

Intervenant en rang 2 ou 3 sur les trois secteurs que sont l'aéronautique, la défense et la sécurité, LTP entend, à présent, renforcer sa pénétration du marché britannique autour de trois familles de produits : pièces mécaniques techniques, boîtiers pour intégrer des solutions électroniques et cartésisations en interface homme-machine.

Dans le cadre du programme Jump & Meet UK, la PME souhaite donc entrer directement en contact avec les équipes techniques de ses clients finaux et, par la suite, remonter via le

réseau des sous-traitants anglo-saxons. Car, comme l'indique encore Judith Bertin, « ce procédé propriétaire, créé par LTP et perfectionné depuis plus de 35 ans, n'est pas enseigné dans les écoles. Par expérience, il s'avère impératif d'y aller en direct, pour élaborer une solution qui répond à principalement trois catégories d'exigence client : technique, budget et finition esthétique ».

Pour parvenir à ses fins, LTP peut déjà compter sur la Session Découverte, une « Master Class » mise en place, en octobre 2021, autour du procédé propriétaire et innovant dans son champ d'application. Disponible à la fois en langue anglaise, française et allemande, cette session exclusive, live et en ligne s'adresse aux équipes techniques de ses clients. Ainsi, et grâce à ce travail réalisé « à la racine », l'entreprise compte bien se faire connaître de grands groupes comme Babcock, MBDA et Thales UK.

Enclin à passer au-dessus des 10 % d'activité réalisés avec

le Royaume-Uni au cours des prochaines années, LTP se met d'ores et déjà en capacité de fournir des pièces dont les cadences peuvent aller de quelques unités à 10 000 pièces par an en série.

MMB VOLUM-E S'ÉQUIPE.

Seule PME membre de NAE à exposer au Salon de Farnborough 2022, aux côtés de son partenaire italien, la société Lincotek, MMBVOLUM-e n'a pas encore percé au Royaume-Uni. Mais l'entreprise spécialisée dans la fabrication additive métal et polymère compte bien inverser la tendance en prolongement de son intégration au à l'action « Jump & Meet NAE UK ». La participation à ce type d'initiative ne constitue pas, cependant, une première, la société de Blangy-sur-Bresle (Seine-Maritime) ayant déjà participé aux sessions avec l'Espagne et l'Italie.

Comme l'explique Christophe Tisserand, directeur commercial de MMB VOLUM-e, « NAE est, en

partie, la clef du succès de notre réussite à l'export au Royaume-Uni. Jusqu'à présent, nous passions par des agents commerciaux mais il nous apparaît aujourd'hui que l'accompagnement d'un cluster est indispensable pour parvenir à nos fins. Nous avons donc donné à NAE une trame et nous attendons, à présent, leur retour avec des premiers contacts. Les premiers d'entre eux auront lieu lors du Salon de Farnborough. Nos cibles sont de grands donneurs d'ordres tels que Rolls-Royce, Meggit ou Cobham. Si tout se déroule comme prévu, nous pourrions être en mesure de leur fournir des pièces de validation d'ici fin 2022 / début 2023. Ainsi, la part de notre chiffre d'affaires réalisée pour le compte de clients implantés au Royaume-Uni pourrait atteindre 5 % d'ici quelques années ».

MMB VOLUM-e dispose dès maintenant de nombreux atouts pour développer ses activités au Royaume-Uni, à commencer par ses moyens de production. L'entreprise peut, en effet, s'appuyer sur son parc comprenant vingt-quatre machines dédiées à la fabrication additive et des moyens d'usinage pour la post-production. Elle est, par ailleurs, adossée au groupe Lincotek qui se présente comme un expert mondial des procédés spéciaux de fabrication additive et de revêtements. Cet adossement lui permet, ainsi, de renforcer la chaîne de valeur complète, non seulement du point de vue de la conception mais aussi de l'ingénierie à la fabrication en série. À cette fin, MMB VOLUM-e met en place actuellement de nouveaux moyens de production, de post-traitement et de contrôles aux standards aéronautiques. La feuille de route de ces nouveaux moyens et de leurs qualifications sera connue prochainement.

■ Olivier Constant



Fabrication additive métal – 4 lasers.

MMB VOLUM-E

