

## SOUS-TRAITANCE MÉCANIQUE | Alliance Aéronautique

# Quatre PMI font front commun

Le regroupement constitué de PMI de l'usinage, toutes fournisseurs d'Airbus Méaulte, veut trouver du renfort pour sortir de son statut de sous-traitant. Sa stratégie: proposer une offre commune et des ensembles complets.



Quatuor. Les sociétés (de gauche à droite: Somepic Technologies, Dupuis Mécanique, Bétrancourt et Suma) veulent répondre à des appels d'offres plus importants.

### Les quatre fondateurs

➤ **Dupuis Mécanique**, à Annezin (Pas-de-Calais).

➤ **Suma**, à Méaulte (Somme).

➤ **Somepic Technologies**, à Albert (Somme).

➤ **Bétrancourt**, à Albert (Somme).

➤ Le chiffre d'affaires cumulé est de **22 millions d'euros**, dont 60% réalisé dans l'aéronautique, surtout de l'usinage de pièces de structures.

➤ L'effectif total est de **250 salariés**.

**A**u moment où Airbus bouleverse sa politique d'achat et où le thème des délocalisations inquiète les équipementiers, le volontarisme d'Alliance Aéronautique tombe à pic. Cette SAS, émanation de quatre entreprises, dont chacune détient 25% du capital, tente de trouver une réponse aux défis posés aux sous-traitants: grossir pour pouvoir répondre à des appels d'offres de plus en plus larges, impliquant davantage de services.

Une stratégie dont la solidité va bientôt être mise à l'épreuve. Son principal client, l'usine Airbus de Méaulte (Somme), va passer au premier semestre sous la coupe de Latécoère (voir page 35), avec les incertitudes que cela suppose. « Dans un contexte de pression sur les prix, la taille est une préoccupation majeure », constate Patrice Juillien, le PDG d'Alliance Aéronautique et patron de Dupuis Mécanique, l'un des actionnaires.

Les avionneurs veulent désormais augmenter la taille des packages sous-traités et réclament des prestations plus complètes incluant études ou calculs. Créée mi-2005, Alliance Aéronautique a su faire évoluer ses compétences. De simple filiale commerciale, la société installée à Albert (Somme), à deux pas du site Airbus,

s'est dotée fin 2007 d'un atelier et de moyens industriels pour réaliser l'assemblage de pièces usinées provenant des sites de ses actionnaires. Et elle se prépare à une autre étape: être capable de réaliser l'intégration de systèmes, câblages ou tuyauteries, pour livrer des ensembles clés en main.

### L'OCCASION DE SE DÉCOUVRIR DES COMPLÉMENTARITÉS

Ambition: délester ses donneurs d'ordres de tâches, comme la gestion des approvisionnements ou les finitions et traitements de surface. Une quinzaine de salariés ont été embauchés et un bureau d'études est en cours de finalisation. Pourtant, à l'origine, le projet n'allait pas de soi. Chacun des chefs d'entreprise a dû vaincre ses réticences. A coups de visites croisées,

### ACAMAS EN SOUTIEN

Après sa création, Alliance a été soutenue par le programme Acamas (Accompagnement au changement des PME de la mécanique) initié par la FIM avec le soutien de collectivités territoriales, ici le conseil régional de Picardie. Acamas propose à faible coût des prestations de conseil stratégique personnalisées. Plus d'informations sur [www.operation-acamas.com](http://www.operation-acamas.com). ■

qui furent l'occasion de se découvrir des complémentarités, les quatre PDG apprennent à s'apprécier.

Un gros appel d'offres lancé par Airbus début 2005 va servir de catalyseur: 1250 références de pièces à traiter, avec à la clé le rachat de quelques machines. « Aucun des quatre actionnaires n'aurait été capable de répondre », se souvient Patrice Juillien. Grâce à la nouvelle structure, ils constituent une équipe et une méthodologie commune pour chiffrer des prix de revient et, ainsi, répondre à l'appel d'offres. Alliance Aéronautique devient l'unique interlocuteur. « Nous cherchons maintenant d'autres partenaires capables de nous apporter l'expertise dans des domaines comme les matériaux composites », note Patrice Juillien.

Toutes les options sont ouvertes, y compris un nouvel actionnaire. L'enjeu est aussi de diversifier sa clientèle. Son chiffre d'affaires actuel, de 13 millions d'euros, est réalisé à plus de 80% avec Airbus. Beaucoup trop. Une prospection commerciale a été lancée, elle devrait déboucher sur des contrats fermes d'ici à quelques semaines. Objectif: porter les ventes d'Alliance Aéronautique à 40 millions d'euros d'ici à 2010. ■

GUILLAUME LECOMPTE-BOINET