

SOUS-TRAITANCE

2007 démarre sur les chapeaux de roue dans l'Hexagone

L'année 2007 commence encore mieux que 2006 pour la sous-traitance française. Les carnets de commandes sont remplis grâce notamment aux télécoms (ADSL), à l'industriel et au médical.

Jean-François Evellin, président du Snese, l'avait annoncé au début de l'année : les carnets de commandes des sous-traitants de l'Hexagone sont remplis (voir *EI* n° 639). Même si cette donnée ne suffit pas à garantir que l'année sera bonne, ce démarrage est toutefois prometteur, meilleur en tout cas que le début 2006. Or, 2006 a été une bonne année pour la sous-traitance française. « *Les commandes de janvier 2007 dépassent le niveau de janvier 2006 et le volume d'activité de l'année s'annonce supérieur à celui de l'an passé grâce notamment au développement des télécoms (ADSL), du multimédia...* », déclare ainsi Gilles Benhamou, p-dg d'Asteel. *Nous misons sur une croissance d'au moins 10 % de notre chiffre d'affaires* », ajoute-t-il. « *Nous prévoyons une croissance de 13 % de notre chiffre d'affaires pour l'exercice fiscal en cours (fin septembre 2006-fin septembre 2007)* », indique, quant à lui, Vincent Bedouin, responsable marketing de Lacroix Electronique. « *Au 1^{er} trimestre fiscal, les ventes ont dépassé de 6 % notre prévision* », ajoute-t-il.

« *Le carnet de commandes de Cofidur est plus rempli cette année qu'en début 2006* », annonce pour sa part Philippe Broussard, directeur marketing et communication de la société. Spécialiste des matériels à haute valeur ajoutée (aéronautique...), le sous-traitant Selha annonce, lui aussi, un carnet de commandes meilleur que celui de l'an passé « *avec de nouveaux clients* », précise Jean-Bernard Buisson, directeur général de la société. *Pour 2007, nous envisageons une croissance de 10 %* », révèle-t-il. Or si, en

PRÉVISIONS DE CROISSANCE DES VENTES 2007 DE PLUSIEURS SOUS-TRAITANTS DE L'HEXAGONE

SOCIÉTÉ	CA 2006 (M€)	PRÉVISION DE CROISSANCE 2007/2006 (%)
ASTEEL	206	10%
LACROIX ELECTRONIQUE	91,5	13%
SELHA	64	10%
BSE	14,4	25%
PIGE ELECTRONIQUE	11,3	15%
A2E BELFORT	9	20%
THEALEC	8,5	10%

La majorité des sous-traitants de l'Hexagone prévoient, cette année, une croissance de leur chiffre d'affaires comprise entre 10% et 15%. Une prévision quelque peu timorée compte tenu de l'excellence de leurs carnets de commandes.

2006, les ventes de Selha n'ont progressé que de 3 % environ, en 2005, elles avaient par contre effectué un bond de 40 % (après deux années déjà fastes avec des croissances de 25 %). Encore en phase de signature de contrats, BSE, qui est totalement remis de l'incendie de début 2006 et qui a intégré des bâtiments neufs, prévoit, pour sa part, un chiffre d'affaires 2007 de l'ordre de 18 millions d'euros. « *Nous visons une croissance de 25 %* », nous a déclaré Patrick Guérinel, directeur commercial de BSE.

Au pire, la stagnation

Chez Fapronix (Groupe Emka Electronique), « *le carnet de commandes est aujourd'hui légèrement meilleur qu'en 2006* », estime Pascal Leleu, directeur général délégué au développement industriel du Groupe Emka. *Il pourrait devenir bien meilleur si la signature de deux ou trois marchés en attente se concrétisent* », précise-t-il. Le carnet de commandes de Pige Electronique est de 20 % plus chargé ce début d'année qu'en janvier 2006. Le sous-trai-

tant espère d'ailleurs une hausse de 15 % de son chiffre d'affaires 2007. L'an passé, les ventes avaient déjà progressé de 13 %, à 11,3 millions d'euros. « *Nous avons prévu une croissance de 15 % sur 5 ans [jusqu'en 2009]* », rappelle Georges Kerdo, directeur commercial de la société. Pige Electronique a notamment réussi à se diversifier en électronique médicale, un domaine qui représente aujourd'hui 30 % du chiffre d'affaires de l'entreprise contre 15 % il y a seulement un an. Le sous-traitant A2E Belfort annonce, pour sa part, un carnet de commandes en hausse de presque 50 % par rapport à janvier 2006 ! Et « *A2E envisage pour 2007 une croissance de 20 % de son chiffre d'affaires* », indique Alain Gavois, p-dg de la société belfortaise. En 2006, les ventes d'A2E Belfort avaient augmenté de 6 %, à presque 9 millions d'euros. Avec 4,3 millions d'euros de commandes en portefeuille, Thealec mise, quant à lui, sur une progression de 10 % de ses ventes en 2007. L'an dernier, son chiffre d'affaires avait progressé de 13 %,

à 8,5 millions d'euros. Synergy, qui avoue travailler avec une visibilité de l'ordre de 6 à 7 semaines, est aussi optimiste au vu des études menées par ses clients, études qui devraient avoir des retombées cette année. « *Le rétrécissement de l'horizon fait de toute façon partie du nouveau mode de fonctionnement du sous-traitant* », rappelle Evelyne Giraud, codirectrice de Synergy. Chez Epiq Dieppe, le carnet de commandes n'est qu'au même niveau que l'an passé. Si on y est un petit peu plus circonspect, c'est en raison de la morosité du secteur automobile (qui compte encore pour près de la moitié du chiffre d'affaires du site), marché qui, depuis 2004, plombe les ventes de l'usine.

Pas de développement sans trésorerie

Néanmoins, le segment dit de l'industriel, qui regroupe les productions de petites quantités à forte valeur ajoutée, progresse régulièrement chez Epiq Dieppe. Ces prévisions optimistes pour 2007 ne doivent pas faire oublier la disparition récente de quelques acteurs du domaine (Acce, CMS Attel Industry, ex-CMS France, ex-usine Philips, à Louviers, en liquidation judiciaire) ainsi que les difficultés auxquelles sont aujourd'hui confrontés d'autres sous-traitants (HPF Digital Bonneville, ex-HPF Ascom Bonneville, en redressement judiciaire). Ces sociétés ont été et sont victimes des problèmes de trésorerie notamment de leurs maisons mères (c'est le cas de CMS Attel Industry et HPF Ascom Bonneville). Malgré tout, on peut remarquer qu'elles n'ont pas, elles, tissé de partenariats avec des homologues de pays à faible coût de main-d'œuvre.

DIDIER GIRAULT

LES SOUS-TRAITANTS MAÎTRISENT PARFAITEMENT L'OUTIL DÉLOCALISATION

→ Il fallait domestiquer un animal imprévisible autant qu'inéluçable, têtu, séduisant mais gourmand jusqu'à en être vampire, dangereux donc : « la délocalisation ». Les sous-traitants de l'Hexagone ont aujourd'hui maîtrisé la bête et l'utilisent maintenant à leur profit. La maturité d'esprit et le travail effectué par les entreprises de ce secteur sont d'ailleurs à saluer. En effet, tous les sous-traitants que nous avons interrogés ont mis ou mettent en place des stratégies de production mixant fabrication de moyens et grands volumes en Tunisie, au Maroc et/ou en Chine (via des

partenariats, des implantations ou des rachats), d'une part, et fabrication de petites et moyennes séries complexes à forte valeur ajoutée dans l'Hexagone, d'autre part.

→ Ces sociétés ciblent de nouveaux secteurs de marché qui cherchent aujourd'hui à s'électroniser (maintien à domicile, médical...) ou qui ont un fort potentiel de développement (médical, sécurité, domotique). Pour ces nouveaux clients, les sous-traitants s'efforcent de compléter leur offre de services, notamment en renforçant les études et développements. D.G.



Prochaine
Journée Test & Mesure

à Toulouse
Mercredi 7 Février

Organisée par FM Promotion
Inscription et renseignement en ligne :
www.fmpromotion.com
Mélodie SZWARTZFELD
au 01 53 709 709

