



N° 8 - octobre 2005

# A400M



## infos

Programme d'accompagnement des PMI d'Aquitaine

## Offres des PMI régionales : retour d'expérience

*Au cours du troisième trimestre 2005, une analyse en profondeur du positionnement des PMI sur les marchés aéronautiques a été menée dans le cadre de l'action A400M.*

L'accès aux marchés aéronautiques liés au lancement de l'A400M est au centre du programme d'accompagnement des entreprises lancé il y a plus de deux ans. Pas seulement en termes de contrats signés et de chiffre d'affaires pour les PMI ayant remporté des appels d'offres (*tableau de bord ci-contre*), mais aussi en matière de positionnement pour l'ensemble des entreprises industrielles volontaires pour participer depuis juin 2003 à cette mobilisation collective.

En effet, tous les candidats potentiels aux retombées de ce programme européen militaire n'en bénéficient pas, loin s'en faut, étant donné des conditions d'entrée qui rapprochent l'A400M d'un avion civil. Au mois de juillet dernier, deux réunions techniques d'information et une nouvelle série d'entretiens individuels ont permis de dresser un tableau objectif de la situation.

### Politiques d'achats et attentes des donneurs d'ordres

La fonction d'acheteur prend aujourd'hui une dimension professionnelle et une importance grandissantes dans un contexte d'internationalisation et de réduction du nombre de fournisseurs. La relation commerciale intègre désormais des attentes plus nombreuses que par le passé, allant au-delà de la seule technicité et du savoir-faire. Outre des solutions de diminution des coûts, les constructeurs et équipementiers attendent en priorité des innovations techniques pour accroître leur compétitivité et des prestations globales.

Ils sont également attentifs à la réactivité des entreprises, à leur agressivité, à leur taille ainsi qu'à la façon dont sont menées les négociations : de la justification des éléments de prix à la cohérence des propositions en passant par le fait que le technico-commercial de l'entreprise se retrouve parfois bien seul face à

plusieurs interlocuteurs.

Ces quelques éléments sont tirés d'un travail en profondeur sur l'amélioration de l'offre commerciale des PMI, mené en 2005 par l'UIMM et 2ADI. Ils ont été validés en quelque sorte par une table ronde, le 8 mars dernier, intitulée Paroles d'acheteurs. Au cours des échanges, les responsables de services achats de grands groupes ont confirmé ces grandes tendances à l'œuvre dans l'industrie et qui s'expriment quotidiennement<sup>1</sup>.

Les informations recueillies sur le terrain par les chargés d'affaires de l'action A400M (Sogerma, Thales, 2ADI) s'inscrivent dans ce cadre général de durcissement des conditions de sélection des fournisseurs. Les rencontres et les contacts réguliers établis depuis deux ans avec pas moins d'une centaine de PMI et un nombre équivalent de donneurs d'ordres (*tableau de bord ci-contre*) donnent une photographie encore plus précise des exigences du marché aéronautique et de l'offre régionale de sous-traitance et de fourniture de produits propres. Tous ces retours d'expérience font l'objet d'une synthèse qui met en lumière les faiblesses et les atouts des entreprises participant à l'action collective.

### Les offres en présence

Le premier enseignement à en tirer concerne l'ensemble des entreprises, toutes confrontées au mouvement actuel de réduction des panels de fournisseurs et de la politique de sourcing à une vaste échelle.

Qu'elle soit déjà connue du donneur d'ordres ou a fortiori inconnue de ses services achats, la PMI doit posséder des éléments différenciants pour entrer dans un processus de consultation ou justifier le risque pour l'acheteur d'un éventuel

### Tableau de bord A400M

LES INFORMATIONS PUBLIÉES DANS CETTE RUBRIQUE SONT ACCESSIBLES AUX PMI D'AQUITAINE SUR DEMANDE

[contact@aquitaine-industrie.com](mailto:contact@aquitaine-industrie.com)

changement de fournisseur.

Le second point fort de cette analyse du positionnement des PMI est un constat positif et encourageant pour l'avenir. Vingt-deux entreprises non référencées chez les donneurs d'ordres, partenaires de l'action, ont été consultées et neuf d'entre elles ont obtenu des contrats. Preuve, s'il en est, de la possibilité de figurer en *short list* pour qui possède dans sa panoplie un ou plusieurs des critères énoncés plus haut. L'atout d'un outil de production

*suite au verso*

<sup>1</sup> La retranscription de cette table ronde est disponible en intégralité sur le site des industries de la Métallurgie d'Aquitaine ([www.aquitaine-industrie.com/Infos\\_region/uimm-if.htm-rubrique](http://www.aquitaine-industrie.com/Infos_region/uimm-if.htm-rubrique) Paroles d'acheteurs).

(suite du recto)

performant, la capacité à s'investir sur des marchés de compensation, la réactivité, le respect des délais, un suivi méthodique des affaires, etc., s'inscrivent également dans les démarches gagnantes vis-à-vis des donneurs d'ordres.

Il en va de même pour les entreprises qui sont en attente de consultation, catégorie dans laquelle se retrouvent une vingtaine de sociétés possédant pour certaines un savoir-faire de niche ou la capacité à piloter une démarche de sous-traitance globale. A ce stade-là, la taille de la PMI et l'agrément aéronautique sont des éléments qui entrent en ligne de compte dans la première phase de la sélection. Les décisions des acheteurs ne sont pas sans conséquences. Comme le rappelle l'un deux, "l'entrée d'un nouveau fournisseur se traduit la plupart du temps par la sortie d'un autre" et ce, pour les raisons que l'on connaît.

### "aller plus loin"

Le troisième et dernier constat établi lors de ces journées d'information des 18 et 19 juillet dans la région est qu'il reste la moitié des entreprises industrielles au bord de la route sur ce programme. "Ces entreprises n'ont pas contesté. Elles savent qu'il leur manque quelque chose pour aller plus loin", résume un chargé d'affaires. Aller plus loin signifiant muscler son offre commerciale, réduire son taux de dépendance, réaliser des ensembles, sous-ensembles ou outillages, apporter des solutions techniques intéressantes ou innovantes, travailler en groupement ou en coopération, intégrer le partage du risque...

C'est précisément dans ces directions que le programme d'accompagnement sur les marchés de l'A400M a des effets structurants. Il a encouragé la constitution de groupements et suscité des actions spécifiques, notamment dans les domaines du renforcement de l'offre commerciale et de l'e-business. Il a également permis d'orienter les entreprises vers des formations à l'intelligence économique. Autant d'initiatives qui en appellent d'autres dans les mois à venir. La reprise manifeste dans le secteur aéronautique ne peut qu'encourager dans ce domaine-là toutes les idées innovantes.

A400M sur le web

[www.aquitaine-industrie.com](http://www.aquitaine-industrie.com)  
[www.aerospace-technology.net](http://www.aerospace-technology.net)

## Convention d'affaires ASD à Bordeaux

La troisième édition d'Aérosolutions se déroulera les 8 et 9 novembre au Palais des congrès de Bordeaux-Lac. Cette convention d'affaires bisannuelle repose sur des rendez-vous individuels préprogrammés et ciblés entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

En 2003, la manifestation avait réuni 224 entreprises (dont 82 DO) et débouché sur plus de 6000 entretiens individuels. En complément de ces rencontres directes avec les principaux décideurs du



secteur ASD, des conférences plénières et des ateliers aborderont des thèmes pratiques : politiques d'achats des grands constructeurs et équipementiers, organisation de la supply chain, réponses aux appels d'offres, applications laser dans l'aéronautique, etc.

### La presse en parle...

#### BANC D'ESSAIS MOTEUR

La construction du banc d'essais du moteur de l'A400M (TP400-D6) s'est achevée mi-août sur le site d'assemblage du motoriste allemand MTU de Ludwigsfeld. Les premières rotations, sans hélice, sont programmées pour le mois d'octobre. Les essais de l'ensemble complet sont prévus à Istres sur un banc que Snecma adapte pour pouvoir délivrer les 11 000 CV du moteur.

*Air & Cosmos - Août 2005*

#### LANCEMENT DE FABRICATION

Après Saint-Nazaire le 28 juin, Airbus Nantes commence à son tour la fabrication de l'A400M [...] L'usine nantaise assemble le caisson central de voilure, la gouverne de direction et le nez. " Environ 50 % de la masse du caisson sont en composite carbone, c'est-à-dire sensiblement la même proportion que l'A380 ", explique Etienne Ginsbach, le responsable du projet A400M à Nantes. L'autre moitié est en métal.

*Ouest-France - Juillet 2005*

#### LE CHOIX CHILIEN

La force aérienne chilienne et Airbus Military ont signé le 15 juillet à Santiago une déclaration d'intention pour l'achat d'au moins trois appareils. Ce préaccord constitue la première étape vers un contrat attendu en décembre 2005 pour des livraisons entre 2018 et 2022. Annoncé au cours du Salon du Bourget, le choix chilien en faveur de l'avion européen s'accompagne de compensations au bénéfice, notamment, de l'avion-

neur national Enaer auquel " une participation industrielle " sera réservée.

*Air & Cosmos - Juillet 2005*

#### SOUS-TRAITANCE LOCALE

Les PME se préparent. D'abord en jouant les regroupements [...] Le groupement n'est pas le seul scénario pour se positionner sur les marchés. La capacité à innover fait partie des recettes

*L'Usine Nouvelle - Juin 2005*

#### LE GRAND CHANTIER DE L'AUTOPROTECTION

Le système d'autoprotection [...] a valeur de test pour l'industrie européenne d'électronique de défense. L'A400M est le seul grand programme d'avion militaire qui a été lancé depuis 15 ans. Les exigences très élevées fixées par les militaires des sept pays du programme plaident pour une diversité d'équipements et une intégration jamais atteinte auparavant.

*Air & Cosmos - Juillet 2005*

#### PREMIERE A MÉAULTE

La première pièce usinée de l'A400M, un encadrement de pare-brise de cockpit, a été fabriquée à Méaulte au sein de l'établissement d'Airbus. Le site de Méaulte après avoir réalisé le nez de l'A380, va construire les pointes avant de l'A400M. Les pièces seront envoyées à Saint-Nazaire puis partiront pour Séville pour l'assemblage final de l'appareil.

*La Voix du Nord - Mai 2005*

Extrait de la revue de presse spécialisée : [www.aquitaine-cci.fr](http://www.aquitaine-cci.fr)