

ENTREPRISES

Sogclair renforce sa division Aerospace

Sous-traitance. La filiale de Sogclair, Aviacomp, vient de remporter un contrat avec le canadien Bombardier grâce à sa maîtrise des matériaux composites thermoplastiques. Encouragée par ce contrat, Sogclair veut se développer sur l'aéronautique, sa filière principale.

Le constructeur d'avions canadiens Bombardier a choisi au début du mois de juillet Aviacomp, une filiale de Sogclair pour son programme d'avions CSeries. La PME de Launaguet doit réaliser des trappes de voilure, c'est-à-dire des trappes sur l'aile qui permettent d'accéder aux systèmes de l'avion. Le montant du contrat reste confidentiel mais Philippe Robardey, PDG de Sogclair qui détient 55 % d'Aviacomp, souligne que ce montant est de toute manière « compliqué » à évaluer : « Cela va dépendre du nombre d'avions vendus, on préfère rester prudent et mesurer les commandes fermes qui au 30 juin étaient de 133 appareils. »

Aviacomp réalise la conception et la fourniture des pièces. « Sogclair va apporter sa capacité de maîtrise d'œuvre et de conception et Meca-hers (NDLR, qui possède 45 % d'Aviacomp) apporte son savoir-faire dans l'industrialisation et la problématique logistique associée », détaille Philippe Robardey.

À l'heure actuelle, les pièces subissent les derniers tests. Aviacomp devra réaliser une cinquantaine de trappes de voilure par avion, à un rythme moyen de dix aéronaves par mois. La production devrait démarrer « doucement » en 2012 puis « prendre son rythme de croisière en 2015 ». Aviacomp est engagé pour la durée de vie du programme de ces avions qui est d'environ 30 ans. « Nous sommes liés par contrat tant qu'au moins l'un des avions est en exploitation », précise Didier Langlois, le PDG d'Aviacomp.

Sogclair via Aviacomp avait déjà remporté fin 2009 un contrat pour



Une vingtaine d'employés travaille pour Aviacomp. L'entreprise devra embaucher pour réaliser les trappes de voilure.

l'A350 d'Airbus, pour des trappes de voilure également.

LES MATÉRIAUX COMPOSITES COMME ATOUT

Ces marchés s'appuient en partie sur une technologie nouvelle, celle des matériaux composites thermoplastiques. Leur particularité est de retrouver leurs caractéristiques après avoir été ramollis par une forte chaleur. « Ce sont des objets qui doivent résister à des conditions compliquées comme le feu, la foudre... », précise le PDG de Sogclair. Concrètement, l'avion porte moins de structure et moins de masse, ce qui lui permet de consommer moins de carburant. « C'est la première fois que des matériaux composites sont utilisés pour des trappes de voilure », se félicite Didier Langlois. Sogclair via Avia-

comp cherche à développer les usages de ces matériaux. « C'est une technologie émergente, on travaille avec des industriels pour voir quelles peuvent être les applications, pour le secteur spatial également », précise Philippe Robardey. D'autres clients pourraient être intéressés par les activités d'Aviacomp mais Philippe Robardey reste plutôt vague. « Il y a des discussions avec des industriels du secteur aéronautique et spatial », assure-t-il. Didier Langlois évoque de nombreux contacts avec Spirit, ou encore Latécoère. « Il n'est pas exclu de collaborer avec Aerolia », ajoute-t-il. La filiale de Sogclair a réalisé un CA de 300 000 euros en 2010, elle vise les 2 millions d'euros en 2011. Avec cette commande, Aviacomp pense arriver à 10 millions d'euros de CA en 2015.

80 % DU CA DANS L'AÉRONAUTIQUE

Sogclair, au travers de ses sept filiales, a deux activités principales, l'ingénierie et la simulation. Ses activités sont divisées en trois domaines répartis sur ses filiales. Aviacomp, ADM et S2E Consulting Sogclair sont des filiales de la division Sogclair Aerospace. Pour le domaine de la simulation, ce sont Oktal et Oktal SE qui travaillent dessus. La division Véhiculier (défense, concept car, aérodynamisme...) est assurée par SERA Ingénierie. La holding intervient donc principalement dans trois secteurs, l'aéronautique et le spatial, l'automobile et le ferroviaire mais aussi pour la Défense et l'industrie de manière générale.

Néanmoins, le secteur majoritaire reste l'aéronautique qui représente 80 % de son CA. Sogclair Aerospace travaille sur les aérostructures,

installe des systèmes, gère des configurations... Airbus est le premier client de la filière Aerospace, Thales et MBDA sont aussi des entreprises importantes pour Sogclair. « Dassault commence à prendre du poids également », relève Philippe Robardey.

L'activité Simulation représentait 15 % du CA en 2010, 11 % au premier semestre 2011. Sogclair développe des logiciels d'environnement de synthèse pour tester et simuler la météo, l'acoustique... La société conçoit également des simulateurs pour l'automobile et le ferroviaire. « Il y a de gros besoins de simulation pour les renforcements des infrastructures ferroviaires comme les tramways, les métros... », souligne Philippe Robardey. Le secteur de la Défense reste, lui, un marché de niche, et concerne surtout les véhicules terrestres, il représente 5 % du CA. L'étranger est un marché important pour Sogclair, 37 % de l'activité a été réalisée hors de France en 2010 grâce à ses fortes implantations en Allemagne, en Espagne, au Royaume-Uni et en Tunisie. Sur les 900 employés de la holding, 31 % sont à l'étranger. Ses trois plus gros marchés à l'export sont l'Amérique du Nord, la Corée du Sud et la Chine. Pour Philippe Robardey, « le marché de l'aéronautique est extrêmement porteur et devrait connaître une forte croissance. » Le chiffre d'affaires de Sogclair de 69,27 millions d'euros en 2009, en hausse de 3,9 % en 2010 à 71,97 millions d'euros et la croissance de 8,3 % au premier semestre 2011, semblent lui donner raison.

WILFRIED PINSON

Des résultats en hausse pour le 1^{er} semestre...

...excepté pour la division Simulation dont le CA est en chute de 34 %.

100 millions d'euros de commande au 30 juin, le carnet de Sogclair est bien fourni alors que l'entreprise vient de publier ses résultats financiers du premier semestre 2011. L'entreprise connaît une croissance de 8,3 % de son chiffre d'affaires pour le premier semestre 2011 et a de bonnes perspectives, malgré l'activité Simulation qui se porte mal. Des résultats que Philippe Robardey, le PDG de Sogclair, juge donc « glo-

balement bons ». Le chiffre d'affaires au premier semestre 2011 est de 38,01 millions d'euros, contre un CA de 35,9 millions d'euros au premier semestre 2010. C'est la France qui tire la croissance, avec une variation de 12,2 % selon Sogclair.

L'international progresse légèrement, passant d'un chiffre d'affaires de 12,78 millions d'euros en 2010 à 12,98 millions d'euros en 2011. La division Aerospace est en croissance

de 18 % pour un chiffre d'affaires de 32,4 millions d'euros. Des résultats notamment dus au contrat passé entre Bombardier et Aviacomp et au « renforcement de l'activité avec Airbus, Dassault, Eurocopter, Premium Aerotech et Thales », selon Sogclair. Le « Véhiculier » est aussi en croissance de 15,5 %, avec un chiffre d'affaires de 1,34 million d'euros.

Mais tous les voyants ne sont pas au vert. La division Simulation se

porte mal. Elle est en baisse de 34 %, de 6,47 millions d'euros en 2010, l'activité est passée à 4,26 millions d'euros. Philippe Robardey parle de « décroissance » et de débauchage massif de clients. Dans son communiqué, Sogclair évoque « une baisse de l'activité défense et la fin de contrat à l'export » ainsi qu'un « effet de base trompeur avec un S1 (semestre 1) 2010 en forte croissance ». Sogclair a en réaction fermé

son agence en région PACA à Aix-en-Provence. Pour « favoriser un retour à la croissance », la société compte sur la « nouvelle offre des signaux GNSS » (Global navigation satellite system) et prévoit de renforcer « les actions commerciales avec de nombreuses réponses à appels d'offres ». Philippe Robardey reste optimiste et estime que « la simulation va stagner ou s'améliorer ».

W. P.