

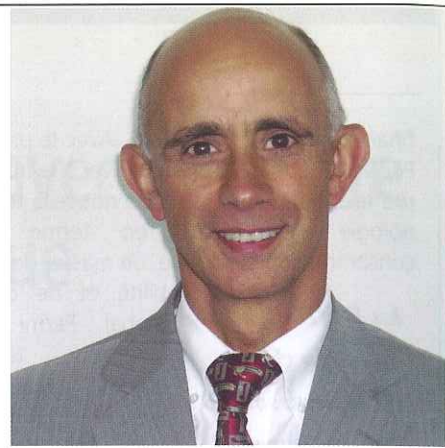
Le dollar faible, problème numéro 1 de Liebherr Aerospace

Liebherr Aerospace a continué à croître en 2006 de près de 12% avec un chiffre d'affaires de 164 millions d'euros, un effectif de 850 personnes dont 130 à Campsas (1) en Tarn-et-Garonne spécialisée dans l'usinage, le restant sur le site toulousain (l'entreprise employait 400 personnes en 2000). Equipementier sur l'A380 en risque partagé comme sur la plupart des programmes, «les conséquences du report de livraison sont gérables pour notre groupe» commente André Benhamou, l'entreprise équipe le reste de la famille Airbus avec des cadences en hausse.

«Notre principale inquiétude c'est la persistance d'un dollar faible avec lequel nous facturons plus de 90% de nos ventes. Nous arrivons à un palier pour les systèmes de couverture de change». Pour l'exercice 2007, le CA devrait être du même ordre que le précédent. Mais au-delà, l'entreprise prévoit de

renouer avec la croissance. Plusieurs contrats significatifs ont été gagnés récemment avec le Boeing 747-8, le SuperJet 100 pour Sukoi, le CRT 1000 de Bombardier, l'A400M.... Dans les perspectives figurent l'A350 XWB. La volonté d'Airbus de confier plus de tâches à ses fournisseurs avec des workpackages complets fait partie des options et sur ce plan l'entreprise possède une longue expérience avec dès 1994 la fourniture pour le CRJ de Bombardier de l'ensemble des systèmes de climatisation. Dans la bataille pour baisser les coûts, Liebherr estime avoir déjà beaucoup travaillé ce thème et la période actuelle n'est pas très favorable. Le groupe est déjà implanté dans les pays à bas coûts au Brésil, en Europe de l'Est, plus d'autres projets. Toutefois souligne A. Benhamou, les solutions low cost se prêtent mal à la configuration de nos systèmes de conditionnement d'air.

«Notre stratégie c'est d'abord la différenciation par l'innovation en faisant mieux que la



André Benhamou, Président du directoire de Liebherr Aerospace.

concurrence». C'est notamment le cas avec le projet de R & D CESAR retenu par le 6ème PCRD. Liebherr cherche à développer une offre de conditionnement d'air pour l'aviation générale à prix bas tout en préservant la fiabilité, en repensant tous les composants de ses produits par l'analyse de la valeur. Ce nouveau type de marché est une nouvelle diversification pour Liebherr comme le prouve son implication récente sur le nouveau programme d'EADS Socata, le TBM 850.

(1) La moitié de l'usinage est sous-traité, l'entreprise s'est dotée d'un réseau de partenaires apportant une spécification des systèmes complets.

Eurogiciel s'est profilé pour répondre aux défis de la mondialisation et de la baisse des coûts



Florian Gagnet, Directeur Régional d'Eurogiciel SO.

Spécialisé dans le conseil et l'ingénierie, le groupe Eurogiciel (1) s'est profilé pour accompagner ses clients de l'industrie ou le service, dans la baisse des coûts et l'internationalisation.

Une société portail à dimension européenne, CEF, a été créée avec le groupe allemand d'ingénierie CeBeNetwork, qui a vocation entre autres à travailler sur les différents pays d'implantation d'Airbus, qui peut solliciter des entités implantées dans des

pays à bas coût en Inde, au Vietnam. Une des premières applications est l'obtention du contrat pour le management du programme de l'A350 XWB dans les 4 pays concernés, mené par les équipes d'Etop International comprenant les aspects planification ordonnancement, gestion du risque, reporting programme, tableau de bord, tout au long du projet. Il y a trois ans, Eurogiciel a créé son propre plateau low cost au Vietnam à Hô Chi Minh, employant une quinzaine de personnes dans les métiers de l'ingénierie informatique, de logiciels embarqués, banc test, simulation. L'équipe est opérationnelle depuis deux ans. L'essentiel du travail concerne des tâches non sensibles type test unitaire de ligne de code en transparence totale avec les clients. C'est une réponse pratique à la volonté de nombreux donneurs d'ordre petits ou grands de continuer à baisser les prix, l'exercice étant maintenant largement atteint dans les pays développés comme la France en terme de taux horaire ou process. «C'est devenu un élément clé dans la compétitivité de l'entreprise dans la plupart des secteurs d'activités» indique Florian Gagnet, le directeur de la région Sud-Ouest du groupe. Eurogiciel

est présent dans ses métiers sur de très nombreux secteurs d'activités et sur la région dans le spatial et l'aéronautique. Avec Airbus, Eurogiciel amène ses compétences entre autres dans la définition des nouvelles exigences de l'avionneur en matière de supply chain qualité et dans la dissémination contrôle des bonnes pratiques auprès des équipementiers et sous-traitants. Le groupe vient de gagner dans ce domaine un contrat en Afrique du Sud. L'offre de maîtrise de la supply chain auprès des donneurs d'ordre est développée par la filiale Equert.

Dirigé par Daniel Benchimol, Eurogiciel devrait, sur l'exercice actuel qui se finit en juin 2007, réaliser un chiffre d'affaires de près de 40 millions d'euros pour un effectif de 600 personnes. La difficulté pour rechercher les ingénieurs qualifiés reste toujours d'actualité. Avec Labège cœur historique, le groupe est maintenant déployé dans l'agglomération toulousaine en ZFU et sur Blagnac.

JL. B

(1) Filiales spécialisées dans le management de projet avec Etop International, la qualité (Equert), l'ingénierie informatique (Eurogiciel Ingénierie), les nouveaux systèmes de communication (EXM), des logiciels avioniques.