

PARTENARIAT GAGNANT



Forte de son expertise dans l'ingénierie spatiale, Comat confirme sa place dans ce secteur très compétitif grâce au codéveloppement du projet « Lyre » avec Astrium, qui forme aujourd'hui, avec Cassidian et Airbus Military, la nouvelle division Airbus Defence and Space, numéro 2 mondial de l'industrie spatiale. Quand l'audace de la PME rencontre le soutien sans faille du grand compte.

DE LA SCIENCE À L'INDUSTRIE

« Comat est une entreprise de sciences, qui a franchi le cap de l'industrie », explique en un mot son dirigeant Ludovic Daudois. « Elle a été créée il y a plus de trente ans par deux ingénieurs qui avaient développé un savoir-faire en manipulation scientifique dans le domaine de la microgravité. Ils ont principalement travaillé pour le CNES et l'Agence spatiale européenne (ESA). » Puis en 2008, Benoît Moulas, un industriel toulousain, très connu dans la région pour avoir présidé le groupe Arck Ingénierie, s'est porté acquéreur de la société. Désireux de bâtir un nouveau groupe, il avait en tête un objectif précis pour Comat : faire évoluer leurs savoir-faire scientifiques vers la capacité de production industrielle. « À l'époque, j'étais directeur des activités aéronautiques d'un groupe de la région. Benoît Moulas m'a appelé pour prendre la tête de Comat, en raison de mes compétences comme de nos affinités personnelles. Avec une mission : assurer cette transition industrielle ».

La PME forge sa réputation dans l'ingénierie spatiale, avec quatre pôles d'activité soutenus par une colonne vertébrale mécanique : la science, toujours, les équipements de moyen sol, les mécanismes spatiaux et les systèmes propulsifs. « Nous travaillons à 70 % dans le spatial, avec trois grands partenaires : le CNES, notre partenaire historique - qui parraine la filière et le fait bien -, Airbus Defence and Space, notre plus important client en termes de chiffre d'affaires, et Thales. » Comat opte stratégiquement pour des « sujets industriels et récurrents ». « Après trois ans de travaux sur un positionneur d'antennes pour satellite, développé en R&D interne avec un cofinancement du CNES, nous nous sommes présentés sur des appels d'offres, cite en guise d'exemple Ludovic Daudois. C'est dans ce passage à l'acte entre la R&D et des lignes de produits adaptés que se trouve notre avenir. »

LA LYRE, INSTRUMENT CÉLESTE

L'une des forces de la PME est de disposer d'un outil industriel intégré. « Nous avons des collaborateurs en développement, en fabrication mécanique avec machines-outils et en intégration mécanique dans les salles blanches. Au cours des deux années qui viennent de s'écouler, nous avons investi dans de nouvelles machines : contrôle 3D en 2012 et 5 axes en 2013 ». Ce profil lui permet d'être réactif et force de proposition. « Grâce à notre bureau d'études nous intervenons dans les phases de développement et apportons de la plus-value. Notre volonté est d'aller au-delà de la fabrication de pièces sur plan afin de proposer du système complet, mécanique et électronique, et nous positionner comme sous-ensemblier pour des grands comptes. Nous nous inscrivons dans l'idée de supply chain des grands groupes, aujourd'hui pour des mécanismes spatiaux, et demain - nous l'espérons -, pour des pièces mécaniques de vol. » L'ambition de la PME sur le plan du développement trouve son entière expression chez Airbus Defence and Space. En 2011, le grand compte cherche à se doter d'un équipement pouvant basculer ses satellites de grande dimension dans sa chambre à vide thermique, un projet baptisé la « Lyre ». « L'appel d'offres proposait des principes constructifs, mais nous avons su mettre sur la table des solutions alternatives, se félicite Ludovic Daudois. Notre proposition technique était la meilleure. »

LA LYRE, INSTRUMENT CÉLESTE

Comat propose notamment un système de basculement avec vérin : un U monté sur deux poteaux, volumineux et de conception robuste. « Notre partenaire en Allemagne n'était pas en mesure de répondre aux contraintes du spatial. Nous avons donc développé et fabriqué

Hélène REVEST

Responsable Projet
COMETES Aerospace Valley
AIRBUS DEFENCE AND SPACE



« En poste depuis 2009 chez Airbus Defence and Space, je me suis d'abord consacrée aux pièces sol avant d'être chargée de l'achat des pièces mécaniques de vol montées sur satellite. Ce domaine ne laisse aucune place à l'erreur, car en cas de défaut la maintenance est impossible. Notre partenariat avec Comat s'est développé dans le cadre d'un besoin très spécifique : nous fabriquons des satellites de plus en plus puissants et complexes dans des délais de plus en plus courts mais nous manquions d'un outil nous permettant de les basculer dans la plus petite de nos deux enceintes de tests (chambres d'essais qui simulent l'environnement vide spatial). Cette difficulté technique générerait un allongement des délais de tests. Au sein des équipes Achats industriels chez Airbus Defence and Space et en collaboration avec notre unité assemblage et intégration, j'ai lancé l'appel d'offres pour un nouveau système de positionnement, baptisé la "Lyre".

Cinq ou six sociétés ont répondu à cette demande, mais Comat a su nous apporter une gamme de compétences diversifiées, en association avec Microtec, une société sœur. L'appel d'offres insistait sur l'excellence technique et en se démarquant vraiment sur ce plan, Comat l'a remporté.

Le projet représentait un énorme enjeu financier pour la PME. Il nécessitait un engagement d'environ 1,5 million d'euros sur un chiffre d'affaires de 5 millions ; nous avons évalué ensemble leurs points faibles et leurs points forts par rapport à la concurrence afin de minimiser les risques que faisait porter le partenariat sur leur pérennité. L'enjeu était de taille également du point de vue opérationnel puisque le projet s'est étalé sur un an et demi, avec un coengineering important entre les équipes d'Airbus Defence and Space et celles de Comat.

Comat a engagé toutes ses ressources et ses compétences à notre service. Nous sommes très satisfaits du nouvel outillage, qui augmente notre capacité d'accueil des satellites volumineux et représente un réel gain de productivité (réduction de 10 jours sur les délais de test). Nous avons aussi réduit nos risques liés à l'intégration des satellites grâce à un dispositif spécifiquement adapté aux satellites de grande dimension. En somme, ce projet nous a permis d'acquiescer un avantage compétitif rare sur le marché. Nous avons fait confiance à Comat et, en menant à bien un projet de cette envergure, ils nous ont prouvé que nous pouvions faire appel à eux de manière pérenne. Comat va désormais bénéficier du programme COMETES Aerospace Valley dont les objectifs vont dépasser ceux de l'édition francilienne, pour aider les PME à l'export ou sur les questions de financement.»

l'équipement nous-mêmes, explique le directeur. Nous avons mis en place des compétences très spécifiques et variées, soit en interne soit au sein de la société Microtec, l'une des filiales du groupe Agora, cluster d'entreprises auquel nous sommes intégrés. Les défis techniques étaient gigantesques, le projet risqué, et le planning, serré ! Une expérience unique... » La PME, qui dans le passé a su fournir à Airbus Defence and Space des pièces toujours plus complexes (pièces mécaniques de sol puis pièces de vol), connaît par le biais de ce projet un développement phénoménal, entraînée par les exigences et le soutien sans faille du grand compte. « Airbus Defence and Space s'est placé dans une logique de partenariat forte. En fin d'année, Éric de Saintignon, directeur du site de Toulouse, a mené toutes les équipes pour que le développement se fasse en mode de coengineering, avec nos deux sociétés complètement intégrées. » La « Lyre » est finalement opérationnelle depuis début 2013.

COMAT À COMETES

Financièrement, l'exercice est périlleux pour Comat mais « en termes de notoriété, le jeu en valait la chandelle. Nous avons valorisé l'entreprise et ses savoir-faire auprès d'Airbus Defence and Space, qui nous considère aujourd'hui avec un intérêt encore accru », explique Ludovic Daudois. Grand compte et PME sont liés par la confiance. « Nous sommes bien sûr dans un mode client-fournisseur parce nous maîtrisons les délais (OTD)

et la qualité (OQD), mais une interpénétration culturelle s'est forgée entre les deux sociétés. Airbus Defence and Space est à l'écoute de notre stratégie. Nous leur exposons nos vœux de développement et ils étudient comment les accompagner au mieux. Ils prennent garde à notre santé financière et font en sorte de ne pas nous fragiliser. L'implication d'Airbus Defence and Space envers les PME n'est pas une posture médiatique, mais elle est réelle et profonde. Il faut le souligner. » Dans ce droit fil, Comat a été invitée par Airbus Defence and Space à participer à la déclinaison en Midi-Pyrénées et en Aquitaine de COMETES, le programme mis au point par le groupe pour aider les PME de son écosystème à se renforcer. Ce projet, porté par l'Aerospace Valley, est soutenu par les Directe Aquitaine et Midi-Pyrénées. Déjà, la « Lyre » a permis à Comat de confirmer sa place dans le spatial. « Nous nous donnons comme objectif de doubler notre chiffre d'affaires et d'élargir notre portefeuille clients. À travers la notoriété gagnée auprès d'Airbus Defence and Space, c'est envisageable. Le secteur est cyclique et compétitif. Dans le même temps, avec la multiplication des téléphones portables et des GPS, les besoins sont énormes en satellites de télécommunications. » L'autre défi de la PME sera celui de la diversification. « Nous nous sommes ouverts aux secteurs la défense, du nucléaire et de l'aéronautique ; ce n'est que le début », se félicite Ludovic Daudois.

le 3 février 2014

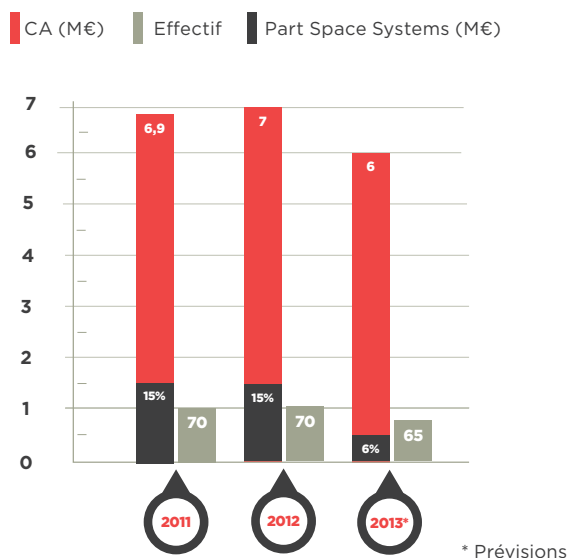
COMAT EN BREF

Activité	Ingénierie pour le secteur spatial, de l'aéronautique, de la défense et du nucléaire.
Création	1977.
Effectif	65 personnes.
Implantation	Flourens (31).
Export	5 % du chiffre d'affaires.
R&D	20 % du chiffre d'affaires.
Objectif	Développement des activités mécanismes, production et intégration.



Ludovic DAUDOIS
Directeur général

Croissance



www.agora-industries.com

www.comat-agera.com