

PARTENARIAT GAGNANT



Spécialiste de la mécanique de précision pour l'aéronautique, la PME Asquini MGP s'est développée en amont et en aval de son cœur de métier. Son objectif : devenir une ETI plus intégrée qui corresponde aux besoins d'optimisation des coûts de ses clients et notamment d'Airbus Helicopters, avec qui elle a multiplié par quatre son chiffre d'affaires en quatre ans.

« Asquini Sofop Aéronautique est un groupe à capitaux essentiellement familiaux qui compte plus de 600 personnes et œuvre majoritairement pour l'aéronautique, l'espace et la défense, résume son président Ludovic Asquini. Notre objectif de développement est de doubler notre chiffre d'affaire actuel de 71 millions d'euros en trois ans. » Pas question cependant de renier le passé pour ce dirigeant qui retrace avec fierté le chemin parcouru. « Asquini MGP, société du groupe, a été créée en 1974 par mon père, qui l'a portée à bout de bras avec ma mère. Il a commencé seul et avait toutes les casquettes ; le démarchage commercial, la réalisation des pièces, la livraison... C'était une époque où les journées faisaient presque 35 heures. L'entreprise s'est développée progressivement avec l'ouverture d'une filiale en Pologne en 2005, l'adossement d'une société MP Sud à Oloron-Sainte-Marie en 2008, la prise de participation dans une société de procédés ElectroChrome en 2010. Lorsqu'elle m'a été transmise fin 2010, l'ensemble comptait déjà 250 salariés. J'ai voulu lui donner une autre dimension et la faire encore progresser, en se rapprochant notamment avec le groupe Sofop en 2013. »

L'aéronautique est inscrite dans le génome de cette jeune ETI : Asquini Sofop Aéronautique. « Pour Asquini MGP, les deux premiers clients en 1975 étaient Aérospatiale Saint-Médard (désormais Airbus Defence and Space) et SEP (devenu Safran Herakles), avec qui nous avons depuis gardé un bon niveau d'activité. » Et malgré un passage dans l'automobile (Renault automation) et la formule 1 (Prost, Larousse, Benetton), elle reste fidèle au secteur. « Notre premier client en termes de chiffre d'affaires est Airbus et ses filiales (Aerolia, Premium Aerotec), puis viennent Messier-Bugatti Dowty (trains d'atterrissage), l'américain UTAS et Airbus Helicopters. »

SCHÉMA INDUSTRIEL INTEGRE

Avec Airbus Helicopters, Asquini MGP a su développer une collaboration forte. « Nous sommes passés d'un chiffre d'affaires de moins d'un million d'euros en 2006 à six millions d'euros prévu en 2014. Cette progression est liée à la qualité de notre partenariat, à la confiance de notre client et au fait que nous avons su partager ensemble », assure Ludovic Asquini. Tout s'accélère en effet lorsque qu'Airbus Helicopters recherche un industriel pour la fabrication d'équipements auparavant montés sur sol américain et Itar. « Nous avons tissé ensemble un schéma industriel qui nous a permis de réaliser une famille de produits (arbres haute vitesse) en optimisant les gains, le cycle et le coût, tout en continuant à développer d'autres programmes. En un mot, partis du métier d'usineur, nous avons développé une chaîne autour d'un produit, avec des complémentarités inédites pour nous : contrôle non destructif, soudure faisceau électron, équilibrage, peinture... qui ont permis un début d'intégration verticale sur l'ensemble de nos produits. La filiale en Pologne s'avère décisive dans le partenariat. « Les pièces élémentaires sont d'abord fabriquées en France puis transférées en Pologne pour continuer à améliorer notre compétitivité, souligne Ludovic Asquini.

Nathalie GUENEC-DEVENNE

Commodity Lead Buyer
Mechanical Parts
AIRBUS HELICOPTERS



Vanessa BATTAGLINI

Strategic Procurement
AIRBUS HELICOPTERS



« Nous sommes en charge des achats de pièces mécaniques, et plus précisément de pièces usinées et sous-ensembles de rotors et transmission destinés à l'intégralité de nos appareils. Cela implique de collaborer avec des fournisseurs stratégiques tels que Asquini MGP, à qui nous faisons appel pour son savoir-faire et sa haute technicité, démontrés dans la fabrication des pièces dites "critiques" comme les arbres haute vitesse. Ces compétences et ce savoir-faire lui valent d'être l'un de nos fournisseurs de longue date et de bénéficier de notre certification qualité.

Au-delà des aspects techniques, Airbus Helicopters (AH) a été particulièrement intéressé par la vision stratégique de la PME quant à son propre développement. Asquini MGP a su se rapprocher d'autres sociétés pour créer l'ETI Asquini Sofop Aéronautique et ainsi acquérir des compétences amont en ingénierie et aval, dans les procédés spéciaux. Elle a été pionnière dans l'investissement au sein de pays Best Cost, en Pologne ou Roumanie. Aujourd'hui, plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires sont produits pour AH en Pologne s'agissant majoritairement de pièces de haute criticité. Ce montant devrait croître dans les années à venir, si on tient compte des perspectives d'investissement sur cinq ans, avec 100 personnes et une surface de 5 000 m² supplémentaires permettant d'augmenter la capacité du site polonais. Plus globalement, Asquini Sofop Aéronautique a adopté une dynamique d'investissement destinée à renforcer l'intégration verticale de la fabrication, en ligne avec le plan de maîtrise des coûts et de transformation économique d'AH. Pour faire face à l'augmentation de l'activité et accompagner AH dans ses nouveaux développements, Asquini Sofop Aéronautique a dédié un bureau de proximité multicompetences qui doit s'agrandir de 1500 m² sur l'année 2014 et s'étoffer de moyens de contrôle tridimensionnel et d'équilibrage. Mais surtout, Asquini Sofop Aéronautique a démontré sa volonté d'alignement stratégique avec notre groupe en faisant rentrer Aérofund II et Financière de Brienne dans son capital. Cette montée en puissance financière va lui permettre de réaliser des acquisitions de complémentarité ou de particularité, sur le plan technique et de répondre encore plus efficacement aux besoins de ses donneurs d'ordres. »

En retour, au fur et à mesure que la PME réalise des investissements sur son site de Marmande en France, Airbus Helicopters l'accompagne en lui transférant des compétences. « Nous avons fait le pas pour nous étendre en amont et en aval de notre cœur de métier. Airbus Helicopter nous a soutenus en nous transférant des savoir-faire et des compétences. Aujourd'hui, nous avons acquis avec Airbus Helicopters la technicité et les moyens nécessaires pour proposer une solution intégrée aussi à nos autres clients. »

En 2013, la PME a contractualisé pour la première fois en étude et réalisation sur un nouvel ensemble mécanique « Ce n'est pas facile d'être sélectionné lorsque vous n'avez pas d'expérience. Nous avons été force de proposition en termes financiers et technique et Airbus Helicopters a choisi de nous faire confiance. Ils nous ont donné notre première chance. Au fil des ans, notre société s'est développée grâce à la confiance que nous a accordée Airbus Helicopters en dépit de nos points faibles que nous travaillons conjointement à améliorer. Notre but est de permettre à nos clients d'être les plus compétitifs possible, car lorsque nos clients gagnent des marchés, cela a des retombées sur notre activité. »

À TAILLE HUMAINE

L'arrivée d'Aérofund II et de Financière de Brienne dans son capital permet au groupe Asquini Sofop Aéronautique de poursuivre sa

croissance externe et l'intégration verticale de sa production. « Si nos projets se réalisent, nous atteindrons dans les prochains mois 800 salariés et réaliserons plus de 100 millions de chiffre d'affaires. L'idée n'est pas la recherche d'une taille critique mais de réaliser des acquisitions stratégiques centrées sur le produit, la technicité et la satisfaction client. »

« Cette évolution signifie aussi une grande responsabilité sociale, souligne Ludovic Asquini. Le groupe Asquini Sofop Aéronautique reste un ensemble de société à taille humaine ayant la même direction. Il n'y aurait rien de pire que de devoir nous séparer de nos collaborateurs par manque d'activité. » Car malgré son développement, la nouvelle ETI a veillé à ce que chacune de ses entités « conserve son esprit et ses valeurs. Mon associé Grégory Poux et moi-même partageons les mêmes valeurs. Pour nous, les dirigeants doivent être impliqués sur le terrain. Nous sommes des industriels avant d'être des financiers. Nous passons du temps dans l'atelier. Nous voulons maintenir cette proximité, ce niveau de discussion et d'échange avec nos collaborateurs. Il faut, certes, de la rigueur et des niveaux de hiérarchie, mais chacun doit pouvoir être écouté dans un souci de pragmatisme et de respect des personnes ».

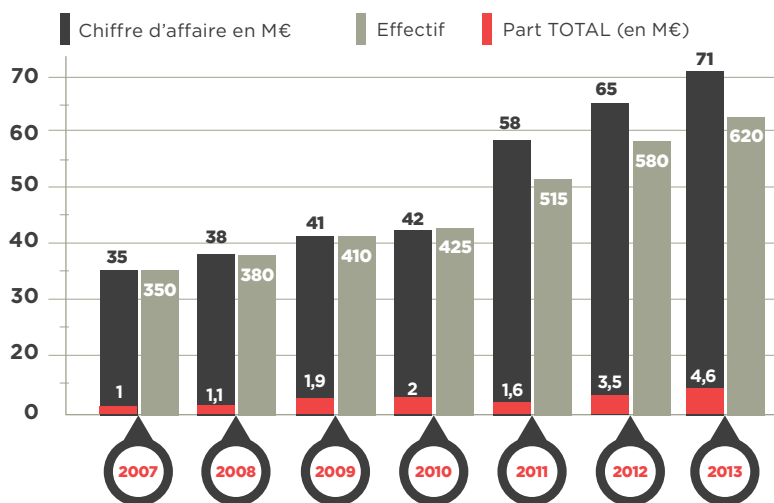
Le 26 mai 2014

ASQUINI SOFOP Aéronautique EN BREF

Activité	Mécanique de précision aéronautique et spatiale
Création	1974 (Asquini) / 1971 (Sofop)
Effectif	620 personnes.
Implantation	Marmande (47) - Rodez (12) - Oloron Sainte-Marie (64) - Toulouse (31) - Marignane (13) - Lublin (Pologne) - Bucarest (Roumanie)
Export	27 % du chiffre d'affaires.
R&D	7 % du chiffre d'affaires.



Ludovic ASQUINI
Président



www.mgp-asquini.com