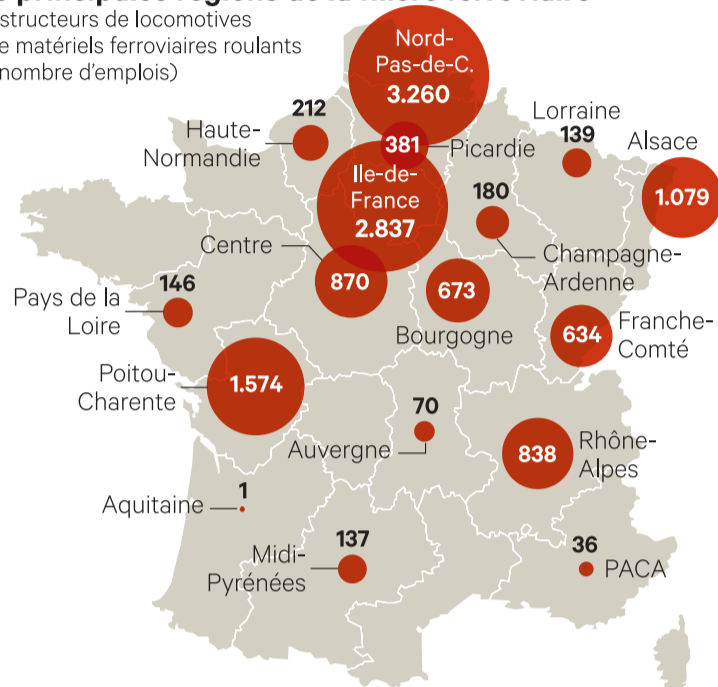


# PMIE & REGIONS

en  
direct

## Les principales régions de la filière ferroviaire

Constructeurs de locomotives  
et de matériels ferroviaires roulants  
(en nombre d'emplois)



« LES ÉCHOS » / SOURCE : RÉGION CENTRE / PHOTO : RÉA

# Les sous-traitants du ferroviaire rêvent du modèle aéronautique

● Mutualisation des achats, « sourcing » transféré aux sous-traitants, le ferroviaire tente de s'inspirer de la manière dont la filière aéronautique a structuré ses relations avec les PME.

## CENTRE

Stéphane Frachet

— Correspondant à Tours

La filière du matériel ferroviaire parviendra-t-elle à suivre l'exemple de l'aéronautique et à structurer un réseau de sous-traitants ? La question est sur la table. Depuis des années, les entreprises vivent une relation quasi exclusive avec la SNCF qui assure une sorte de rente de situation à ceux qui parviennent à intégrer ses bons de commande. Mais les effets secondaires sont nombreux : concurrence acharnée entre les fournisseurs, émiettement des compétences, faible impact à l'export. Faiveley Transport, qui a deux usines près de Tours, vient d'emporter la fabrication de portes palières pour les métros de Hô Chi-Minh-Ville (Vietnam) et de Santiago (Chili). Socofer, fournisseur de trains aspirateurs, a vendu ses services aux métros de New York et de Caracas (Venezuela).

En région Centre, cinquième région ferroviaire par les effectifs (6.400 personnes) selon une étude récente de Centreco, l'observatoire économique de la région Centre, les sous-traitants dominent parmi les 116 entreprises recensées, alors que les grands donneurs d'ordre comme Alstom ou la RATP sont ailleurs. En outre, parmi les rares assembleurs finaux, l'un d'eux, SDH Ferroviaire, dans le Loiret, filiale d'Aorff, est en péril (voir ci contre).

**3.000 lots pour un tramway** Or, pour la Fédération des industries ferroviaires (FIF), il y a « urgence » à structurer le tissu « trop diffus » de PME. « Aujourd'hui, un tramway Citadis d'Alstom, c'est 3.000 lots, contre 200 lots pour un A320. Alstom a tendance à transférer ce « sourcing » à ses sous-traitants. Ceux qui disposent de bureaux d'études et de cellules de SAV s'en sortent », anticipe Jean-Pierre Auger, conseiller industriel de la FIF. Le mouvement est en marche. « Il y a dix ans, on

nous achetait des radiateurs pour les trains. Aujourd'hui, sur le Régiolis d'Alstom, nous fournissons les sous-ensembles, avec un central électronique qui contrôle la ventilation et les pompes à air », raconte Charles Calestroupat, PDG de Minerva (210 salariés) qui dispose d'un bureau d'études à Nantes et d'usines à Lamotte-Beuvron (Loir-et-Cher), Sainte-Maure-de-Touraine (Indre-et-Loire) et Le Blanc (Indre).

« Pour l'instant, seul le Nord-Pas-de-Calais est parvenu à fédérer le secteur. C'est parti d'une mutualisation des achats pour la peinture, parce que ce n'était pas concurrentiel. Puis l'intégration s'est développée dans la

soudure. A partir d'un besoin, c'est devenu un club », rappelle Jean-Pierre Auger. « Nous devons par exemple peser sur les laminoirs pour nos achats », ajoute Charles Calestroupat, tenté par la création d'un cluster. « L'intérêt, c'est de donner du poids et de la visibilité aux PME, comme a su le faire la filière aéronautique, afin de pacifier les contrats de sous-traitance face aux acheteurs des grands groupes (Alstom, Bombardier, SNCF, RATP) », argumente Jean-Pierre Auger.

## Raréfaction de la commande publique

L'enjeu est crucial : outre le resserrement du nombre de sous-traitants souhaité par les constructeurs comme Alstom, le matériel roulant est dépendant de la commande publique, qui se raréfie. « Les transporteurs veulent exploiter leur matériel plus longtemps avant de le changer », résume Emmanuel Patinet, PDG de Delta Métal. Conséquence : le marché du neuf va stagner, voire régresser, alors que celui de la maintenance va croître.

D'autres facteurs aggravent cette perspective. « Le corpus normatif est un frein au développement de la filière dans toute l'Europe », déplore Bertrand Hallé, PDG de Socofer, qui reconnaît toutefois que ces normes protègent des produits chinois à prix cassés. « Notre survie passe par le grand export et les pays émergents où les normes sont plus simples. En Afrique, un appel d'offres pour une simple draine de service, c'est 20 pages, contre un millier en France. In fine, c'est pourtant la même machine », ajoute-t-il.

Pour assister les PME en croissance interne ou externe, un fonds croissance rail a vu le jour en novembre dernier sous l'égide de bpifrance. Abondé par Alstom, la SNCF, la RATP et Bombardier, il est doté de 40 millions d'euros afin de consolider ce « secteur stratégique de l'industrie française », avait alors déclaré Nicolas Dufourcq, directeur général de bpifrance. Si aucun investissement n'a encore été réalisé, plusieurs dossiers sont à l'étude dont deux devraient être finalisés avant la fin de 2014. ■

# 2,5

MILLIARDS D'EUROS

Les commandes de trains par 7 régions et le Syndicat des transports d'Ile-de-France, qui ont créé une association d'étude sur le matériel roulant.

## Les boulons de Delta Métal sont à bord du métro parisien

Delta Métal s'est doté d'un bureau d'études pour pérenniser son activité. Après la SNCF, ce fabricant de vis et d'écrous vient d'entrer à la RATP.

La France fabrique encore des boulons, une pièce a priori basique dans l'industrie et donc facilement délocalisable. A Issoudun (Indre), Delta Métal s'est engagé sur le créneau du ferroviaire pour continuer à produire ses vis et ses écrous matricés en petites et moyennes séries.

Le virage stratégique date de 2008, au début de la crise. « Nous

avons alors entamé des études avec Nexter sur la caractérisation et le prototypage de produits spécifiques », raconte le PDG, Emmanuel Patinet, qui s'est alors doté d'un bureau d'études. « Nous n'avons pas les moyens de concurrencer les prix des écrous chinois. Il nous fallait améliorer la qualité et la relation de confiance avec nos clients », souligne le dirigeant, qui a mis l'accent sur la sélection de matières plus performantes, et a ajouté des phases d'essais et de mesures tout au long de la chaîne de production.

Delta Métal a commencé par travailler en collaboration avec le

fabricant de chars Nexter. Puis la PME a décliné cette stratégie de montée en gamme auprès de la SNCF. « Nos marchés avec le transporteur stagnaient. Depuis que nous avons structuré nos études, notre chiffre d'affaires avec la SNCF a triplé. Nous travaillons désormais avec l'Agence d'essai ferroviaire », raconte Emmanuel Patinet.

La PMI, qui compte une cinquantaine de salariés, a mis en service une extension de 1.500 mètres, soit un investissement de 2 millions d'euros. Elle fournit les écrous et les vis qui servent à la rénovation des rames des transports en commun parisiens.

Elle s'est notamment dotée de deux machines puissantes capables de réaliser des pièces de gros diamètres et une fileuseuse de 120 tonnes, la plus grosse machine installée chez un fabricant de boulons en France, financée grâce à une aide de la région. Outre la défense et le ferroviaire, Delta Métal prend des marchés dans l'énergie (EDF, Areva, Technip) et le machinisme agricole. Concurrencée sur le créneau des grandes séries, cette PME était en difficulté à la fin des années 1990. Elle a terminé l'année 2013 à 8,7 millions d'euros de chiffre d'affaires, en croissance de 11,5 % par rapport à 2012. — S. F.



Delta Métal s'est engagé sur le créneau du ferroviaire pour continuer à produire ses vis et ses écrous matricés. DR

## L'équipementier Aorff peine à redresser la barre

Après avoir échappé à la faillite il y a six mois, la société ne parvient pas à concrétiser les commandes de la SNCF et du groupe Millet.

Christine Berkovicus  
— Correspondante à Orléans

Rien ne va plus chez Aorff (Ateliers orléanais de réalisation ferroviaire). En difficulté depuis des mois, cet équipementier, qui emploie 160 salariés à Saint-Denis-de-l'Hôtel (Loiret) et Châteaubriant (Loire-Atlantique), est à nouveau sur la corde raide. Le PDG, Eric Vinassac, a été révoqué en février de la direction du holding, à la demande de l'actionnaire majoritaire Jean-Luc Remondeau. Mais il resterait, pour l'instant, à la tête des deux filiales, SDH Ferroviaire, spécialisé dans la l'entretien et la réparation des wagons, et Ateliers Bretons de Réalisation Ferroviaire Industries (ABRFI), plus orientées vers la construction de wagons de fret. Selon les représentants des salariés, cette situation confuse traduit des divergences sur la stratégie à mener.

Les difficultés d'Aorff, dues à la crise du fret et à des investissements hasardeux, remontent à 2012. Le groupe avait d'abord été placé en procédure de sauvegarde, puis en redressement judiciaire en 2013, avec à la clef un passif de l'ordre de 26 millions d'euros. Finalement, la procédure a abouti, il y a six mois, à l'adoption d'un plan de continuation qui a entraîné la suppression de 54 postes sur 136 à Châteaubriant, et 13 sur 91 à Saint-Denis-de-l'Hôtel. En l'absence de reprenneur, le tribunal n'avait pas d'autre choix. Le conglomérat russe Uralvagonzavod (UVZ), un temps candidat, s'était retiré sans apporter les garanties bancaires nécessaires, et le loueur de wagon de fret Millet, qui avait, lui aussi, manifesté son intérêt, n'avait pas donné suite.

Les difficultés d'Aorff, dues à la crise du fret et à des investissements hasardeux, remontent à 2012.

Les juges et les dirigeants avaient alors estimé que la survie du groupe passait par la signature de nouvelles commandes avec la SNCF. Mais celles-ci ne se sont pas concrétisées malgré l'appui des pouvoirs publics. Le groupe Millet s'est, de son côté, engagé à commander 100 wagons mais la réalisation des prototypes reste en suspens, faute de crédits. « C'est l'incertitude la plus totale, une bonne partie des ateliers est au chômage technique, la trésorerie s'amenuise et nous voyons se profiler un retour rapide devant le tribunal », estime un responsable syndical breton.

Dans ce cas, le groupe, qui avait réalisé 35 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012, serait liquidé mais pourrait espérer trouver un reprenneur, à moins qu'il y ait une cession préalable de l'une ou l'autre des filiales. Pour SDH Ferroviaire, les pronostics restent plutôt optimistes. En revanche, la situation apparaît plus compromise pour ABRFI, compte tenu de son faible niveau d'activité. ■