

PARTENARIAT GAGNANT



PME de mécanique générale, Gattefin offre à MBDA un parc machines à la pointe de la technologie ainsi qu'un service de proximité. Le grand compte lui garantit quant à lui volumes et visibilité. Une relation de confiance qui dure depuis plus de trois décennies.

MÉTIER MUTANT

« Mon père a démarré Gattefin il y a trente-sept ans – très exactement en septembre 1977 – avec une fraiseuse traditionnelle, un tour et une scie. Il avait 40 ans et l'envie de voler de ses propres ailes, raconte Dominique Gattefin, son président-directeur général. J'ai été le premier salarié de l'entreprise familiale, en y entrant comme apprenti à l'âge de seize ans ; aujourd'hui, nous sommes 92 ! »

Initialement, la PME se consacre à l'usinage, au fraisage, au tournage, c'est-à-dire à la transformation du métal, sur les marchés de l'armement. Puis elle embrasse l'ère du numérique, condition *sine qua non* du passage au stade industriel. Elle s'adjoint les métiers de la chaudronnerie et de la mécanosoudure, ajoute à ses installations un atelier de peinture liquide et un bâtiment de montage-assemblage. Il y a une dizaine d'années enfin, elle met sur pied un bureau d'études.

Elle acquiert également les qualifications requises. « Tout d'abord, il s'est agi de qualifications clients, reprend Dominique Gattefin. Ensuite, nous avons obtenu la norme ISO 9003, qui ne porte que sur un système d'assurance qualité pour les contrôles exercés en fin de production, puis ISO 9002 et enfin ISO 9001 qui couvre la totalité de l'organisation de l'entreprise. Pour accompagner notre diversification vers l'aéronautique, nous avons également passé avec succès la certification EN9100. »

INVESTIR DANS LA PERFORMANCE

Ce développement mené tambour battant conserve au fil des ans une spécificité : la réalisation de prototypes et de petites séries. « Nous n'avons pas de produits en propre. Notre savoir-faire porte sur les produits en phase de démarrage codéveloppés avec nos clients. Nous adaptions donc constamment le matériel et les compétences humaines à leurs besoins. Notre objectif est de pouvoir produire pour eux de manière autonome en contrôlant la qualité et les prix. Investir et intégrer les évolutions technologiques est notre leitmotiv depuis toujours. » Les fondations de son modèle économique reposent donc sur une politique d'investissement constant. « Ces trois dernières années, nous y avons consacré 5 millions d'euros. Nous continuons à croître parce que nous poursuivons nos investissements dans les moyens qui nous permettront d'être plus performants. Pas forcément dans l'immédiat, mais sur le moyen terme ou le long terme. »

La relation avec MBDA remonte, quant à elle, presque aux origines de la PME, « lorsque le groupe était encore connu sous le nom d'Aérospatiale. Au fil de notre histoire commune, nous avons augmenté notre production pour MBDA en multipliant nos prestations industrielles. Par exemple en travaillant sur des sous-ensembles complets avec une partie fabrication et une partie montage-intégration. MBDA est aujourd'hui un

Alain LAMBOLEY

Directeur des achats
– Achats industriels
et généraux
MBDA FRANCE



« Le service des achats industriels et généraux a la responsabilité des relations avec nos fournisseurs, dont nombre de PME. Nous faisons appel à Gattefin depuis plus de trente ans et, au fil du temps, nous sommes passés du simple délestage de pièces à l'externalisation complète de sous-ensembles. L'entreprise a donc progressivement intégré nos méthodes d'industrialisation et intervient aujourd'hui en ligne directe avec nos bureaux d'études et nos ingénieurs.

C'est à ce titre que nous avons signé en 2008 un accord sur notre programme de recherche lié à l'activité statoréacteur. Piloté par la DGA et MBDA, avec la coopération de l'Onera, ce projet concerne un véhicule expérimental de démonstration permettant de réaliser des essais en vol. Leader sur ce sujet, nous cherchions un atelier capable de répondre à nos besoins en termes de compétences professionnelles, de maîtrise technologique, d'industrialisation sur de petites séries, de disponibilité, et de proximité. Gattefin répondait en tout point à ces critères.

La PME a ainsi réalisé plusieurs maquettes de vol, désormais prêtes pour des essais de démonstration. Notre accord comporte des clauses de sécurité et de confidentialité draconiennes, ce type de produit touchant à la sécurité industrielle et militaire. La propriété industrielle du concept appartient à MBDA, mais les réalisations ont été attribuées à la PME. Cela signifie que si le concept est retenu, il y aura une production à la clé.

Gattefin est un atout pour MBDA dans ces phases de développement grâce à sa réactivité et son sens entrepreneurial. Elle ne craint pas d'acquiescer de nouvelles compétences et de nouveaux moyens technologiques ni d'assumer à nos côtés les risques et tâtonnements inhérents à la R&D. Elle n'a pas hésité à "détourner" entièrement un bâtiment – c'est-à-dire le consacrer exclusivement à ce projet en déménageant toutes les autres activités. Elle a également équipé ses locaux de toutes les alarmes et moyens de surveillance à l'état de l'art, afin qu'ils répondent à nos impératifs de sécurité défense. Grâce à ces initiatives, nous avons pu faire réaliser l'intégralité de la prestation chez eux. Ce projet correspond à 40 % du chiffre d'affaires que la PME réalise avec MBDA car, au-delà de la réalisation de prototypes, nous veillons également à lui dédier des productions plus standardisées et récurrentes qui lui permettent de consolider son activité. »

acteur important dans la défense, avec une capacité de sous-traitance qui n'est pas moindre, ce qui nous offre l'avantage du volume. MBDA est aussi un client fidèle, qui a veillé à conserver et à soutenir les fournisseurs dont il était satisfait en termes de qualité, de prix, de délais et de services, renchérit le dirigeant. Aujourd'hui, notre position géographique nous permet de lui offrir un service de proximité sur ses sites de Selles-Saint-Denis ou de Bourges Subdray. Nous pouvons ainsi être particulièrement réactifs sur ses projets. »

UNE CONFIANCE NÉE DANS LA DURÉE

Si MBDA sollicite Gattefin sur des parties de missile ou des outillages, la PME travaille aussi à des prototypes extrêmement sensibles en termes de sécurité. « Sur nos programmes en codéveloppement, nous avons un impératif de confidentialité, que nos personnels doivent respecter. Mais c'est notre relation de longue date avec MBDA qui fait que nous avons sa confiance. En interne, nous avons sélectionné les personnels qui ont fait leurs preuves sur ses marchés. Nous les consacrons à ses produits et les faisons monter en compétence. Cela lui assure un savoir-faire et à notre société, une réputation très positive. Aujourd'hui, nous souhaitons rentrer dans le Gifas par exemple, et nous allons demander l'appui de nos clients pour l'intégrer. »

La PME peut également compter sur la solidité financière du grand groupe ainsi que sur la visibilité qu'il lui offre. « MBDA consacre un large budget à l'innovation et s'engage contractuellement sur plusieurs années sur différents programmes, ce qui nous permet de nous organiser et d'investir. Cette visibilité garantit la pérennité des marchés tout en nous donnant l'opportunité d'être à l'affût sur d'autres. »

L'ambition de la PME est de rester un fournisseur incontournable. « Nous nous positionnons comme une PME sous-traitante, mais avec des moyens équivalents ou supérieurs à ceux de notre client de manière à l'accompagner et le soutenir dans son développement. »

INNOVATION2

Pour ce faire, Gattefin innove aussi... dans la manière d'innover et d'entretenir des relations avec ses pairs. « Dans notre métier, la valeur ajoutée vient de la singularité de notre parc machine et de notre organisation. Ce sont ces deux facteurs qui nous mettent en situation de répondre à certaines demandes d'industriels, plus qu'à d'autres. » C'est la raison pour laquelle, en 2006, l'entreprise s'est impliquée dans l'association Pôle industriel Cœur de France, qui regroupe des PME de mécanique générale de plusieurs départements (Cher, Loir-et-Cher, Indre, Eure-et-Loir). « Il s'agit de se concurrencer plus intelligemment en se "groupant virtuellement" », sourit Dominique Gattefin. « Cela commence par le fait de faire des investissements un peu différents les uns des autres pour offrir des prestations qui ne se ressemblent pas. Par ailleurs, l'une des problématiques de nos métiers est de trouver de la main d'œuvre qualifiée. Il était autrefois courant de débaucher des compétences chez le concurrent en jouant la surenchère, ce qui ne bénéficie à personne. Donc, nous faisons évoluer les mentalités sur ce plan. Aujourd'hui cependant, nous voulons nous considérer comme des partenaires. Nous nous rencontrons et nous parlons ensemble. Nous avons en commun la volonté de dynamiser la région du Centre et de mener des actions communes vis-à-vis de nos clients en termes de capacité, de diversité et de moyens. Par exemple, exposer ensemble au Salon du Bourget ou à celui de la sous-traitance. »

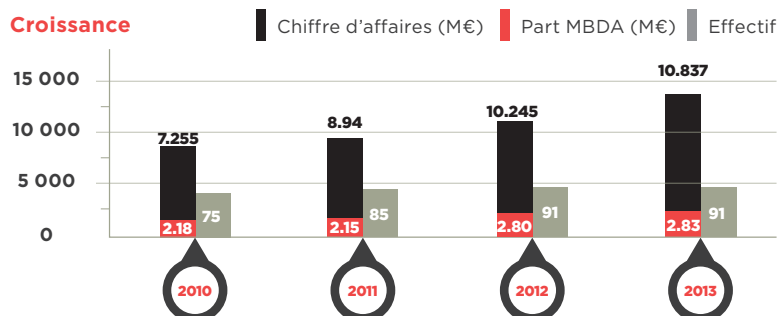
le 9 mai 2014

GATTEFIN EN BREF

Activité	Mécanique générale et de précision, ensembles mécano-soudés, pour l'aéronautique, l'armement, l'agroalimentaire, la pétrochimie, la manutention, le nucléaire.
Création:	1977.
Effectif:	92 personnes.
Implantation:	Mehun-sur-Yevre (18)
Export:	22 % du chiffre d'affaires.
R&D:	3 % du chiffre d'affaires.
Objectif:	Monter en compétences, développer la part export et R&D client, ainsi qu'accroître le chiffre d'affaires grâce à ces investissements.



Dominique GATTEFIN
Président-directeur général



<http://www.gattefin.fr/>