

MARCHÉ

Tekniaero, un nouvel acteur de la filière aéronautique en Nouvelle-Aquitaine

SI CERTAINES PME VISENT LE STATUT D'ETI, TEK NiaERO A VOCATION À RESTER UNE ENTREPRISE AUX DIMENSIONS CONTENUES. POUR SON PRÉSIDENT, C'EST UNE ÉVIDENCE.

Après dix-huit ans de bons et loyaux services au sein de l'entreprise Charriton, dont il était devenu associé, Stéphane Azcué vient de monter sa propre entreprise, Tekniaero. Sa décision mûrement réfléchie était liée au décès de l'actionnaire principal et à la reprise de Charriton par Lauak. Habitué à travailler dans une entreprise dont les effectifs se montaient à 150 salariés, après plusieurs étapes de montée en puissance, il n'envisageait pas de s'intégrer dans un groupe de plus de 1 000 personnes, ce qui ne correspondait pas à son approche du marché.

1 000 MÈTRES CARRÉS.

Implantée au sein du parc Technocité, à Bayonne, depuis le début de l'année, la société dispose de 1 000 m² avec la possibilité de louer dans le même bâtiment 600 m² supplémentaires. L'usine est dédiée à la chaudronnerie, à l'usinage et à l'assemblage. Elle va du travail de la feuille d'aluminium avec une tourneuse à commande numérique au contrôle dimensionnel et matière en passant par l'ébavurage pour produire des pièces élémentaires et des sous-ensembles destinés à l'aéronautique. Stéphane Azcué a aussi investi dans un four à trai-



Les ateliers de Tekniaero implantés au sein de la Technocité à Bayonne.

tement thermique entièrement automatisé, une presse caoutchouc de 1 000 tonnes et un centre d'usinage 3 axes. Il précise à cet égard qu'il ne se positionne pas comme un spécialiste de l'usinage, car il y a déjà beaucoup de monde sur ce créneau. « Nous souhaitons simplement être autonomes en matière d'industrialisation pour rester réactifs. Nous maîtrisons tout sauf le traitement de surface », souligne Stéphane Azcué. L'investissement pour équiper le site industriel s'est monté à 1,2 M€. « Nous avons choisi des moyens modernes, récents et performants », ajoute-t-il. L'usine est totalement opérationnelle avec tous ses outils depuis le printemps. Seule une cabine de peinture pourrait être ajoutée, à terme. Il a reçu le soutien de la région Nouvelle-Aquitaine, du Réseau Entreprendre Adour et Herrikoa, société de capital-risque dans les Pyrénées-Atlantiques. Stéphane Azcué fait remarquer : « On démarre de zéro. C'est

rare dans le secteur aéronautique, où cela passe plutôt par des rachats. »

RÉACTIVITÉ ET TAUX HORAIRE PERFORMANT.

L'automatisation de certaines tâches, la légèreté de la structure et le savoir-faire des compagnons qu'il emploie lui permettent d'avoir un taux horaire très compétitif. L'aspect financier n'est pas le seul atout qu'il met en avant. Il estime que la réactivité de son équipe et sa proximité géographique avec ses clients seront aussi appréciées, notamment pour des pièces en urgence ou compliquées. Ceux-ci se situent en France, principalement, et pour certains en Espagne et en Belgique. Pour continuer à pouvoir offrir ce « local cost » et cette approche différenciante, Stéphane Azcué considère que ses effectifs, de six personnes actuellement, ne devraient pas dépasser 30 salariés, son objectif à deux ou trois ans, avec un chiffre d'affaires oscillant entre 2 et 3 M€. Tekniaero

se consacrera essentiellement à l'aéronautique et marginalement au secteur automobile. L'entreprise a un bureau méthode puisqu'elle réalise un produit complet et qu'elle apporte un soutien technique à ses clients, qui maîtrisent de moins en moins la chaudronnerie. Stéphane Azcué ne voulant pas faire tous les métiers, il compte monter des partenariats avec des usineurs ou des spécialistes du composite pour fournir une prestation globale lorsque certaines pièces l'exigeront.

Le président de Tekniaero s'est engagé dans cette voie après avoir interrogé les donneurs d'ordre et les sous-traitants de rang 1 dont il espérait la clientèle. Il a reçu un accueil favorable des uns et des autres qui ont validé son positionnement et sa stratégie. La démarche pour décrocher la norme EN 9100 a été lancée en juillet et les qualifications clients démarreront en septembre.

■ A Bordeaux, Claude Mandraut