

tion aéronautique n'était qu'une base de départ pour partir à la conquête d'autres clients. Trescal a ainsi ouvert un deuxième laboratoire en propre qui emploie désormais une dizaine de personnes, en plus de l'équipe dédiée au tout premier client. « Singapour est une bonne base de déploiement dans la région », souligne François Prospert qui poursuit : « Kuala Lumpur, par exemple, n'est qu'à trois heures de route de Singapour ». La Malaisie mais aussi la Thaïlande et le Vietnam sont dans la ligne de mire de Trescal.

D'autant qu'à la différence des Etats-Unis ou de l'Europe, « le monde de la calibration en Asie n'est pas structuré ». La région offre donc des opportunités de croissance à Trescal qui bâtit progressivement son réseau sur un marché en pleine croissance. De son côté, Dedienn Aerospace a aussi élargi sa base de clients : Singapore Technologies Aerospace, mais aussi SIA Engineering Company, filiale de Singapore Airlines. Ainsi que Vietnam Airlines ou encore Air-Asia en Malaisie, par exemple. La société française n'est pas seulement concepteur et fabricant, mais aussi distributeur d'outils pour le marché de la MRO.

#### HYPOTHÈSE DE TRAVAIL.

D'autres PME ou ETI les rejoindront peut-être à Singapour. Chez Socomore, « c'est une hypothèse de travail », indique Didier

Emonet, directeur Développement marchés et Marketing de cette société bretonne qui conçoit et fabrique des solutions pour préparer et protéger les surfaces métalliques ou matériaux en composites. « Nous regardons les opportunités. Il est évident qu'il faut de la présence. Nous avons déjà deux filiales à Shanghai et à Hong Kong, des vendeurs en Asie, ainsi que des partenaires distributeurs en Chine, en Inde ou à Hong Kong », ajoute Didier Emonet.

Une implantation en Asie du Sud-Est est aussi à l'étude chez Finaero, spécialisée dans la peinture et l'étanchéité aéronautiques avec sa filiale STTS. Cette dernière, comme Socomore, a commencé son aventure asiatique en Chine avec la création de STTS Tianjin, qui travaille depuis 2009 pour la ligne d'assemblage d'Airbus en Chine. Puis, en 2011, une autre filiale, APC, est créée en joint-venture avec la compagnie aérienne chinoise HNA, pour réaliser la peinture de ses avions moyen-courriers sur l'île d'Hai-kou, au sud de la Chine.

APC ouvrira une autre cabine de peinture dédiée aux long-courriers en 2018 à Pékin. L'implantation chinoise du groupe Finaero se traduit également dans le secteur des aménagements de cabine d'avion VIP. Sa filiale AIP a ouvert à Tianjin, l'année dernière, une usine de fabrication d'aménagements intérieurs. Le site est « capable de fournir des



aménagement complets aux compagnies aériennes asiatiques et possède ses propres moyens de fabrication de panneaux en composites et d'assemblage », souligne-t-on chez Finaero.

De son côté, Socomore est à Shanghai depuis dix ans. Là aussi, la démarche a été double. « Il s'agissait d'accompagner des clients historiques comme Airbus et Safran et, en parallèle, de se connecter aux acteurs chinois non seulement de la MRO mais aussi de la construction aéronautique, comme Comac », raconte Didier Emonet, qui ajoute : « Etre sur place par le biais d'une filiale permet de se placer auprès d'eux le plus en amont possible pour être, à terme, qualifié sur leurs produits. »

#### CONSULTING.

Chez Socomore, on sait pratiquer la stratégie de la proximité clients. Idem chez UUDS, spécialisée dans le lavage avion et la maintenance cabine. Ayant une filiale à Hong Kong utilisée autrefois par d'autres branches d'UUDS pour distribuer des produits industriels hors aéronautique, le groupe décide en 2014 de récupérer cette dernière pour attaquer le marché aéronautique. « Nous avons commencé par proposer des missions de consulting et qui ne nécessitent pas d'investissement », raconte Frédéric Lebrun, directeur général d'UUDS.

En quelques mois, la filiale attire ses premiers clients : China Southern Airlines, Hainan Airlines et le MRO indépendant Gameco. Mais pour passer à l'étape suivante, c'est-à-dire proposer des prestations de service, UUDS a créé une deuxième filiale à Canton, en novembre 2015. « Nous nous rapprochons aussi de Gameco pour pérenniser une mission de maintien en conditions opérationnelles des cabines », indique Frédéric Lebrun. Aujourd'hui, huit salariés travaillent pour UUDS China.

La PME francilienne lorgne aussi Taïwan et Singapour. « Singapour est une plaque tournante importante en matière de lavage avion et de maintenance cabine », précise Frédéric Lebrun, qui poursuit : « Singapore Airlines, une compagnie aérienne qui a de hautes exigences et une forte qualité, serait pertinente pour notre société qui vend des solutions de niches. » C'est pour cette raison qu'UUDS n'a pas créé de filiale à Singapour mais pris une participation de 25 % dans une société locale, SPS Singapore, spécialisée dans la cosmétique des intérieurs cabine.

Quelle que soit la formule choisie par les uns et les autres, l'objectif est le même : être au plus près du marché visé.

■ Agnès Baritou  
et Yann Cochenec

« La proximité avec le client, avoir un contact direct avec lui est un atout. Cela renforce votre position »

Guillaume Justamon  
Directeur des Ventes et du Marketing  
Dedienn Aerospace