

www.usinenouvelle.com

L'USINE NOUVELLE

REPORTAGE

Issy-les-Moulineaux recycle ses déchets au cœur de la ville PAGE 6

GUIDE

L'auto de demain se construit avec les start-up PAGE 44

En Allemagne, SKF duplique l'industrie 4.0

PAGE 46



ÉLECTRONIQUE

Ces industriels qui ont relocalisé leur production en France PAGE 36

N° 3514 . SEMAINE DU 4 AU 10 MAI 2017 . 5,90 EUROS



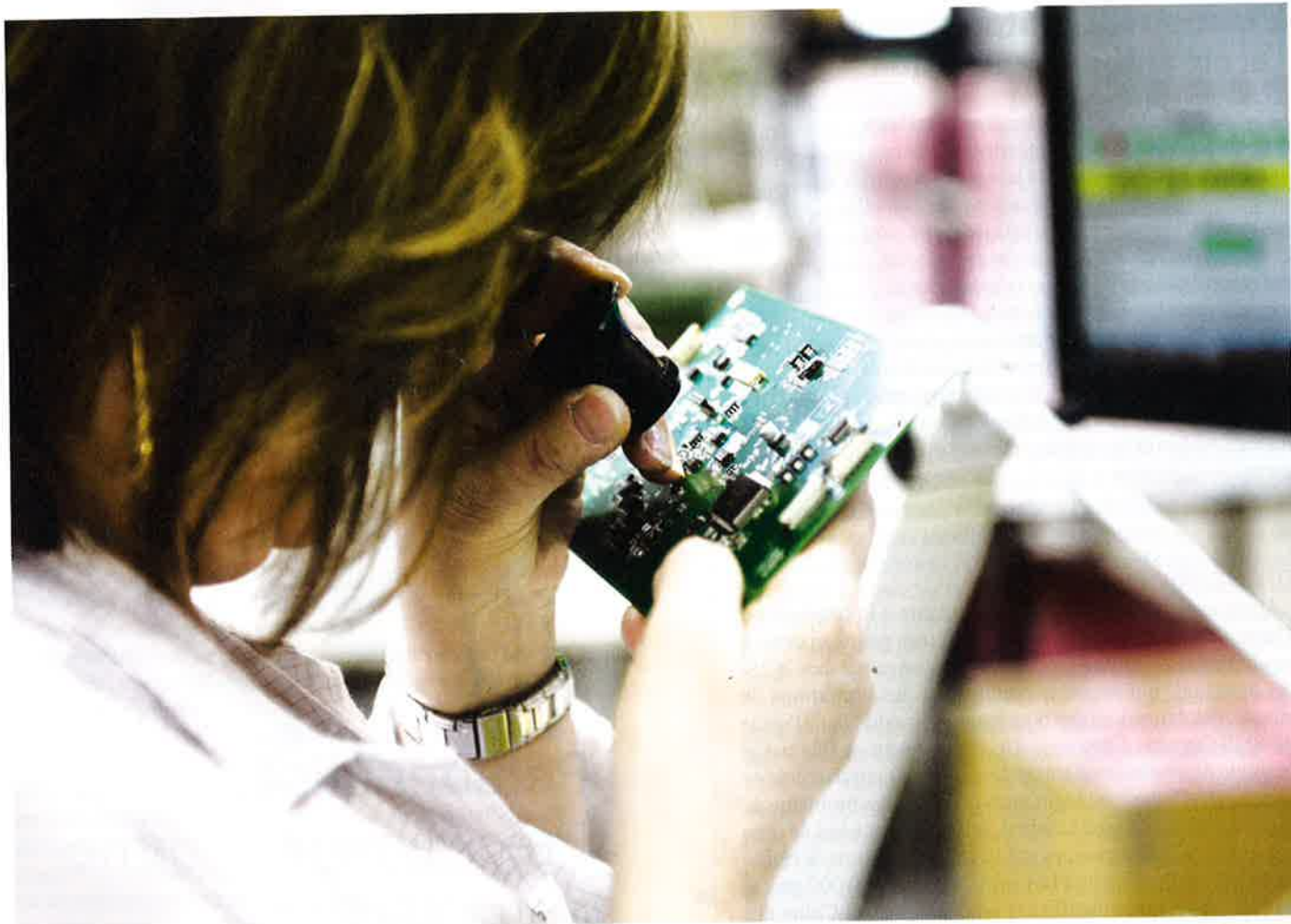
RÉFORMER

● Sa méthode ● Ses atouts ● Ses adversaires



TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

CETTE SEMAINE LA REDOUTE PAGE 8



La PME s'est entourée d'experts pour développer son savoir-faire en conception de cartes électroniques.

RÉGIONS



ESTELEC PARIE SUR L'AGILITÉ POUR RESTER EN ALSACE

Le fabricant de cartes électroniques a misé sur sa capacité d'adaptation et sur la robotisation pour continuer à produire en France.

PAR DIDIER BONNET

CHIFFRES CLÉS

- ▶ 50 salariés
- ▶ 7,9 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016
- ▶ Croissance de 30 % en trois ans
- ▶ Plus de 1000 références de produits
- ▶ 85 millions de produits livrés depuis 1986

Comme beaucoup d'entreprises de son secteur, c'est poussée par ses clients que la PME alsacienne Estelec Industrie a fini par délocaliser une partie de sa production de cartes électroniques pour l'industrie agroalimentaire, l'énergie, le secteur médical et pharmaceutique, les objets connectés... «Certains clients du milieu pharmaceutique et médical l'ont exigé, sous peine pour Estelec Industrie de perdre le marché», commente Rémi Boehler, le directeur général de l'entreprise installée à Scherwiller (Bas-Rhin). Il reconnaît avoir fait le nécessaire et trouvé un partenaire en Roumanie. «Mais nous avons très vite fait le choix de conserver la production en France et de robotiser nos lignes. Nous avons dû batailler, mais l'essentiel est resté à Scherwiller, avec à peine 5 % de production en Roumanie», se réjouit le dirigeant.

Au cœur de la stratégie d'Estelec, la diversification de ses produits et la généralisation de production de cartes selon la technologie CMS (composants montés en surface). « Nos coûts de production sont analogues à ceux de la Roumanie. Nous achetons les composants de base au même prix et la robotisation de l'usine, accompagnée d'une grande capacité d'adaptation, atténue l'écart du coût de la main-d'œuvre », précise Rémi Boehler. D'autant que certains clients de la PME sont situés à proximité du site de Scherwiller.

L'entreprise connectée aux réseaux

L'autre élément clé de la stratégie d'Estelec a été de miser sur la conception. « Nous avons beaucoup souffert en 2008. La stratégie commerciale a été entièrement revue, pour mettre en avant non seulement notre savoir-faire en production, mais aussi nos compétences en conception de pièces », assure le dirigeant. Rémi Boehler et Thierry Muller, le directeur technique, ont su réunir autour de la PME un écosystème d'experts indépendants et de bureaux d'études, leur permettant de résoudre les questions les plus complexes et les plus innovantes.

« Nous avons rejoint des clusters, suivi les politiques régionales de soutien aux entreprises, dans l'idée de mélanger des cultures industrielles », explique Rémi Boehler, aujourd'hui président du Pôle aménagement de la maison en Alsace (Pama). Cette structure est plus légère qu'un pôle ou de compétitivité, mais on y retrouve les grands de l'électricité, comme Hager, du mobilier, comme Cuisines Schmidt, de l'équipement de second œuvre. Avec le projet de mettre en relation des compétences et des cultures industrielles variées. Estelec Industrie est également adhérent du pôle de compétitivité Alsace BioValley, spécialisé dans la filière santé, un segment de marché qui représente plus d'un tiers des ventes de la PME.

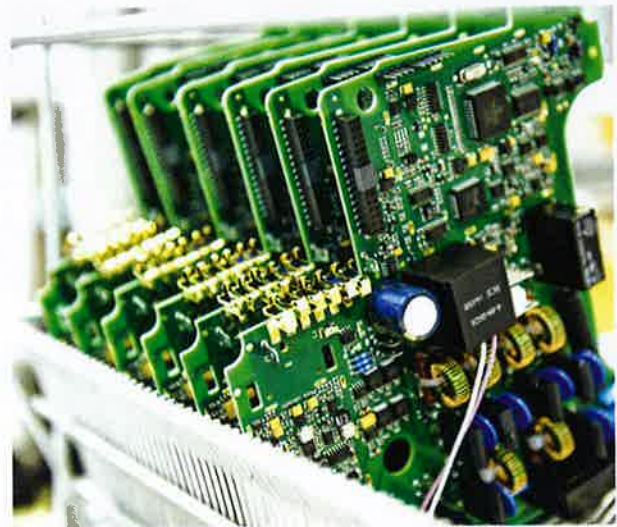
Cette capacité d'adaptation d'Estelec Industrie explique le bond de 30 % de son chiffre d'affaires en trois ans. L'entreprise est en mesure de produire de petites séries de quelques centaines de cartes électroniques par an, tout comme de répondre à des commandes se chiffrant en millions d'unités, grâce à la souplesse de l'outil industriel déployé à Scherwiller. Par ailleurs, des équipements anciens peuvent encore être entretenus, voire assemblés dans l'usine, ce qui répond aux besoins des clients du secteur des transports, par exemple, dans lequel la durée de vie des équipements est très longue. Pour garantir ses capacités d'adaptation, Estelec Industrie annonce des investissements annuels de l'ordre de 300 000 euros et un effort tout particulier en faveur de la formation de ses salariés. « Défendre le made in France demande de l'opiniâtreté.



« Défendre le fabriqué en France demande de l'opiniâtreté, mais, depuis quelque temps, des clients exigent des produits fabriqués dans notre pays. »

Rémi Boehler, directeur général d'Estelec Industrie

**Solidité,
résistance
à l'eau...
chaque produit
est conçu pour
répondre
à la demande
du client.**



Piloter l'éclairage des RER et débusquer les snipers

La gamme de produits d'Estelec Industrie est extrêmement étendue. Les cartes électroniques sont destinées à des produits allant du contrôle d'intensité des lampadaires, avec système radio intégré, au pilotage de l'éclairage des nouveaux RER franciliens, en passant par des appareils de mesure et de contrôle pour l'hôpital, l'industrie pharmaceutique, le secteur énergétique et les objets connectés. « Nos produits sont élaborés avec le client et notre réseau de spécialistes. Cela nous permet de répondre à des demandes très diverses », commente Rémi Boehler. Un calculateur embarqué sur pelleuse doit être enrobé

dans un boîtier métal pour être robuste. Les écrans de contrôle des hammams sont soumis à l'humidité et à de fortes chaleurs. Les systèmes de gestion de l'éclairage des bâches publicitaires sont connectés via Bluetooth à une application smartphone, afin de gérer l'intensité et la programmation lumineuse. Enfin, les snipers ennemis sont en danger : Estelec fournit les ensembles électroniques qui équipent les caméras de décamouflage permettant de repérer, en pleine nuit, un combattant embusqué, grâce à la fusion des images numériques couleur à bas niveau de lumière et des images thermiques. ■

Cependant, depuis quelque temps, des clients exigent des produits fabriqués dans notre pays. Nous travaillons par exemple sur un important projet, qui devrait représenter entre 3 et 5 millions d'euros de chiffre d'affaires annuels à terme, et pour lequel le client exige une fabrication française », expose Rémi Boehler.

Le succès n'est pas encore certain. En cas de réussite, la stratégie de maintenir non seulement les emplois, mais aussi les compétences et les capacités d'adaptation en France s'avérerait extrêmement payante. Les clients n'ont plus les mêmes priorités... ■