

Draka Fileca fabrique des câbles pour Airbus

SAINTE-GENEVIÈVE

80 % de la production de cette société beauvaisienne est destinée aux A320, A380 et autres avions commerciaux.

PAR FARIDA CHADRI

A bord d'un avion, le voyageur est loin d'imaginer les milliers de composants nécessaires à sa fabrication. Peut-être serait-il surpris d'apprendre qu'un Airbus A380 dispose dans ses entrailles entre 700 et 800 km de câbles électriques et de transmission !

A Sainte-Geneviève, près de Beauvais, la société Draka Fileca est l'un de trois fabricants qui se disputent le marché des câbles aéronautiques. Si le voyageur peut allumer une lampe au-dessus de son siège, manœuvrer son fauteuil en classe business, regarder un film ou écouter de la musique durant son vol, c'est grâce à ces câbles qui acheminent de l'électricité ou transmettent des données. Et si les pilotes d'avion peuvent commander enclencher les différents éléments de leur aéronaf depuis leur tableau de bord, c'est aussi grâce à eux.

« Airbus est notre plus grand client », annonce Alain Jeanguillaume le directeur de Draka Fileca. Et de loin : 80 % de sa production est destinée aux A320, A380 et autres avions commerciaux. Le carnet de commandes d'Airbus est aujourd'hui si important qu'il

44 M€

Le chiffre d'affaires en 2015 de Draka Fileca.

60 Le nombre d'A320 construits par mois que s'est fixé pour objectif Airbus d'ici à 2019.

170 Le nombre de salariés employés sur le site de Sainte-Geneviève. S'ajoutent les 30 autres de l'unité de production au Mexique.

400 Le nombre de câbles différents fabriqués par l'entreprise.

1964 : l'année de création de la société Fileca, passée sous pavillon hollandais (Drak), puis italien (Prysmian).

80 000 KM

L'équivalent de câbles produits chaque année sur ces deux usines dont 60 000 km dans l'Oise.



Sainte-Geneviève, mercredi. Alain Jeanguillaume, directeur de la société Draka Fileca, filiale du groupe Prysmian, est assis sur les bobines de câbles qui acheminent l'électricité ou transmettent des données à bord des avions.

permet, par ricochets, à la société de Sainte-Geneviève d'avoir « une visibilité jusqu'en 2020 », précise Alain Jeanguillaume. Si bien, que l'usine de production va pousser les murs en 2017 pour agrandir le site. « On investit entre 5 et 10 M€, poursuit le directeur. Nous allons intégrer de nouvelles unités de production pour fabriquer en interne des éléments qui, jusque-là, était achetés à des fournisseurs. Cela nous permettra d'avoir une meilleure compétitivité. On agrandit de 1 500 m², soit plus de 10 % ».

Le projet s'accompagnera d'une création de 25 postes d'opérateurs. Puisque Prysmian, la maison mère, ferme son usine automobile à Angy, « les postes seront en priorité pour ces salariés », précise Alain Jeanguillaume.

Si Airbus reste le client principal, la société s'est aussi positionnée dans l'aéronautique civile et militaire. Dassault, Boeing Défense, des équipementiers comme Zodiac ou Thales sont aussi ses clients. « Aujourd'hui, on a un rythme de croissance de 6 % par an. Mon objectif est de 10 % pour les trois années qui viennent », annonce le directeur.

« DEVENIR FOURNISSEUR D'UN AVIONNEUR, C'EST ENTRE HUIT ET DIX ANS D'EFFORTS »
ALAIN JEANGUILAUME
DIRECTEUR DE LA SOCIÉTÉ

La stratégie de Draka Fileca est de conquérir de nouveaux marchés, notamment du côté de chez Boeing. « On est déjà implanté sur le marché de la dé-

fense. On essaie de s'implanter sur le Boeing commercial, indique Alain Jeanguillaume. Devenir fournisseur d'un avionneur, c'est entre huit et dix ans d'efforts ». Draka Fileca a commencé à semer il y a déjà quelques années... La récolte ne devrait pas tarder. « Ce qui nous a empêchés de conquérir le marché de Boeing c'est la parité euro-dollar. On était difficilement compétitif », souligne-t-il. La tendance s'est inversée depuis quelques années à la faveur de l'entreprise. Mais par le passé, « la vulnérabilité » fut l'une des raisons « de notre délocalisation au Mexique ». Trente personnes travaillent pour une unité de production en Amérique du sud, qui assure « une meilleure visibilité pour le marché américain ». Un argument de plus pour Draka Fileca.

Objectif : toujours innover

Les câbles pour l'aéronautique ne sont en rien comparables avec les câbles dits traditionnels. Le cahier des charges, en la matière, est drastique. Les matériaux qui seront installés dans les Airbus, les hélicoptères ou les navettes spatiales doivent être le plus léger possible, résistants aux frottements, aux vibrations...

En cas d'incendie, ils ne doivent pas dégager d'odeurs toxiques le temps de laisser au pilote d'atterrir en lieu sûr. Le site de Sainte-Geneviève dispose d'un département recherches et développement pour répondre aux demandes d'innovations des avionneurs.

Draka Fileca a développé par exemple des câbles d'énergie (ceux qui acheminent l'électricité) en aluminium pour les A380. Le cuivre étant jusque-là la norme. « Le poids est un critère important dans l'aéronautique. Et le poids est toujours un facteur d'innovation », explique Pierre Ignazi, directeur technique. Plus l'avion parviendra à s'alléger, plus les compagnies feront des économies sur le kérosène. En dépassant les difficultés liées à ce matériau, cette technologie en aluminium a permis pour « l'A380 d'économiser jusqu'à 500 kg sur les 5 t de câbles utilisés », poursuit Pierre Ignazi. Pour les câbles de transmissions de données, Draka Fileca a mis au point, il y a quelques années, « Star quad », un câble de quatre conducteurs de données haut débit. Il y a eu des innovations pour l'aéronautique militaire. Mais il est « difficile de jouer sur tous les tableaux », convient le directeur technique. La société tente de rattraper son retard sur la fibre optique...

Un ingénieur passionné à l'origine de la belle histoire

AU COMMENCEMENT, l'entreprise s'appelait Fileca. Elle fut fondée en 1964 par Henri Cholley, un ingénieur, passionné par la fabrication de machines. « Initialement, c'était un atelier implanté en région parisienne, précise Pierre Ignazi, le directeur technique. Son credo, c'était de fabriquer des machines. Ils les rentabilisaient en fabriquant et en vendant des câbles ». Puis à la fin des années 1960, Fileca migra à Sainte-Geneviève dans l'Oise, département où est originaire le fondateur. Jusqu'en 1992, Henri Cholley reste à la tête de cette entreprise qui produisait aussi

bien pour l'aéronautique que les télécommunications. « C'était un entrepreneur à l'ancienne, un visionnaire » se souvient Pierre Ignazi. La société fut vendue à un « groupe financier intéressé par les activités câbleries », poursuit le directeur technique. Le groupe hollandais Draka a racheté ensuite Fileca avant de devenir propriété du groupe Prysmian qui a gardé les deux appellations Draka Fileca. Depuis 2011, date de l'arrivée d'Alain Jeanguillaume comme directeur, la société s'est recentrée sur l'activité aéronautique.

