

[Accueil](#) › [Industries](#) › [Aérospatial](#)

27 septembre 2017

« L'innovation, la qualité et la capacité à respecter les délais sont les conditions du succès dans notre métier »

HSBC

Un entretien avec Mathieu Rossi, président du groupe Rossi Aero



Pouvez-vous nous rappeler brièvement le parcours et l'activité de votre groupe ?

Nous avons repris la société Rossi Aero il y a dix ans et c'est devenu aujourd'hui un fournisseur de premier niveau de plusieurs sociétés, dont Airbus Industrie qui est actuellement notre premier client. Le plan stratégique 2008-2018 a permis d'engranger les premiers résultats. Le chiffre d'affaires de ce qui est désormais un groupe est passé de 5 millions d'euros à 35 millions d'euros en 2017. Nous employons 260 salariés.

Quels sont les principaux défis auxquels vous êtes confronté en tant que fournisseur d'Airbus Industrie ?

Dans un premier temps, nous avons été un fournisseur stratégique d'Airbus dans le cadre de procédures de réactivité « speed shop ».

Au fil des années, nous avons été en mesure d'assurer la livraison de l'ensemble du cycle de vie d'un produit depuis le prototype jusqu'à la fin de vie en passant par la maintenance et les pièces de rechange. Actuellement, nous fournissons des ensembles, sous-ensembles et pièces de structure pour les donneurs d'ordre de l'industrie aéronautique.

Ceci nous a permis de travailler pour l'un des deux principaux avionneurs mondiaux et de développer des concepts technologiques de plus en plus avancés. Être fournisseur d'Airbus, cela signifie d'être capable de fournir des produits de qualité, dans les délais prévus et à un coût optimisé. Airbus nous a donné l'impulsion qui nous a permis d'exister.

Que représente l'innovation dans la stratégie du groupe ?

Participer à l'innovation nous permet de suivre les évolutions de nos métiers et de mieux répondre aux besoins de nos clients. Je ne crois pas qu'il faille parler d'« industrie du futur ». Notre objectif est d'être capable d'intégrer d'ores et déjà les nouvelles technologies, notamment celles qui sont nées de la révolution digitale, afin d'être en mesure de proposer les solutions les plus innovantes, car celles-ci sont réellement créatrices de valeur pour nos clients.

L'application de la fabrication additive, également appelée l'impression 3D, à l'industrie aéronautique n'en est encore qu'à ses débuts. Mais cette technologie ouvre des perspectives très intéressantes : réduction du délai entre le prototype et le produit de série industrielle, économie de matières premières diminution des coûts, etc.

L'importance de cette technologie nous a conduits à prendre une participation dans une start-up, Opt'Alm, spécialisée dans le domaine de l'impression 3D. Nous avons mis en place une stratégie d'innovation collaborative avec cette société.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Nous sommes engagés dans une stratégie de développement à moyen terme. Nous allons inaugurer prochainement notre 4e usine qui aura une superficie de 9 000 m² et qui sera dédiée à la production en série. C'est un investissement important non seulement en termes financiers (20 millions d'euros) mais aussi en termes de développement de nos capacités de production industrielle. Nous visons un chiffre d'affaires de plus de 50 millions d'euros en 2020.

L'industrie aéronautique est de plus en plus globalisée. Une part croissante de notre chiffre d'affaires est réalisée à l'international et cette tendance ne peut que s'intensifier. En même temps, la concurrence est de plus en plus forte, notamment de la part des nouveaux pays à bas coûts de main d'œuvre.

Dans ce contexte de plus en plus difficile, il n'y a qu'une option : continuer à faire de la qualité et livrer plus vite que les autres. La supply chain française de l'aéronautique a démontré jusqu'ici sa capacité : elle est capable de surmonter les défis à venir pour peu qu'on ne lui mette pas de bâtons dans les roues.

Références

Monde: [Europe](#) [France](#) **Industries :** [Aérospatial](#)