

Aéronautique: Une nouvelle montée en gamme

• e2ip, leader mondial des interfaces de commande, s'implante à Midparc

• Un investissement de 264 millions de DH, pour une soixantaine d'emplois

• Le démarrage des activités prévu la semaine prochaine

QUAND vous embarquez dans un avion, le bouton sur lequel vous appuyez pour appeler l'hôtesse, les touches qui vous permettent d'ajuster votre siège en business class ou de naviguer sur votre écran tactile, il y a de fortes chances pour que ce soit de la technologie «e2ip». Dans le cas de la société canadienne, la technologie est beaucoup plus sophistiquée.

Le leader mondial de l'électronique imprimable a officiellement inauguré, mardi 22 octobre, sa filiale marocaine au niveau de la zone franche Midparc, à Nouaceur. Le site était paré aux couleurs canadiennes. Un projet en gestation «difficile» depuis un an et demi, aux dires de Hamid Benbrahim El Andaloussi, président de l'Institut des métiers de l'aéronautique (IMA). Toujours est-il que le



De gauche à droite: Hamid Benbrahim El Andaloussi, président de l'IMA, Eric Saint-Jacques, PDG de e2ip, et Moulay Hafid Elalamy, ministre de l'Industrie et du Commerce (Ph. H.E.)

projet, qui a nécessité un investissement de 264 millions de DH, est maintenant une réalité. Ses initiateurs affirment qu'il s'agit d'un joyau au niveau du groupe tant sur le plan de sa conception que de ses équipements ultramodernes. L'usine, livrée il y a à peine un mois, sera en service la semaine prochaine. Quand on sait que les premières commandes sont déjà là. L'unité industrielle s'étend sur une dizaine de milliers de m², dont 6.000 m² pour l'usine. Une soixantaine de personnes ont déjà été recrutées sur place pour commencer. Elles ont été formées

par l'IMA. «Nous avons dû faire appel à des formateurs spécialisés à l'étranger pour assurer la formation du personnel et être prêts pour l'entrée en service de l'usine», signale Souad Elmallem, associée au cabinet canadien 6temik à l'origine de l'installation de e2ip et Bombardier au Maroc, entre autres. Le nombre de salariés pourrait être multiplié par dix d'ici 2022.

L'industriel e2ip, qui est détenteur d'une quinzaine de brevets, veut partager avec l'aéronautique nationale sa «révolution technologique» dans l'électronique

imprimable et basée notamment sur des encres et des solutions conductrices, permettant d'imprimer sur des matières flexibles un circuit électronique tactile. «Nous thermoformons ensuite le circuit dans un moule, puis nous injectons du plastique dans le moule et le circuit devient intégré à l'intérieur de la matière», explique le PDG. Une technologie à des années lumières des anciens «composants physiques qu'il fallait souder avec des fils» et encombrer de boutons. Les interfaces tactiles fabriquées par e2ip pour diverses applications se démarquent par leur faible coût, leur légèreté et l'espace quasi nul qu'elles occupent. Et dans les avions, ce sont des critères déterminants. Il n'est donc pas étonnant que les interfaces e2ip soient présentes dans plus de 120.000 sièges d'avions. e2ip est également le plus grand fabricant au monde des systèmes de pompes à essence que ce soit l'écran tactile ou le clavier de paiement.

Depuis trois ans, la société accélère sa croissance externe avec le rachat de plusieurs structures tant au Canada qu'aux Etats-Unis. En trois ans, elle a doublé son chiffre d'affaires à 100 millions de dollars. Elle est en train de créer à Montréal un pôle avant-gardiste dans le domaine de l'électronique imprimable. □

Hassan ELARIF

«Nous ne sommes pas venus pour les incitations fiscales»

- L'Economiste: Quelles sont les motivations derrière votre implantation au Maroc?

- Eric Saint-Jacques: Depuis quelques années, notre société a eu l'opportunité de réaliser une très forte croissance mondiale. En 2016, nous avons procédé à l'acquisition de plusieurs entreprises au Québec. A partir de là, nous avons bâti une stratégie de croissance dans le marché des interfaces homme-machine. Il s'agit de tout ce qui est système de contrôle. Cela va de la pompe à essence jusqu'aux avions, en passant par le climatiseur.

- Mais au Maroc, vous allez vous spécialiser dans l'aéronautique.

- Effectivement. E2ip a pour vocation de fournir des intrants aux avions pour ce qui est des systèmes de contrôle, les fours, les toilettes, les lumières, les systèmes de divertissement... Bref, tous les points qui supposent une interaction de commande ou de contrôle entre un utilisateur et une machine. Sans oublier les domaines de la santé, de l'industrie et du transport. Nous sommes venus au Maroc pour ouvrir une

usine de haute technologie qui s'inscrit dans la pérennité. Le premier niveau de cet objectif est la création de cette usine.

Avec l'IMA, le ministère de l'Industrie, nous sommes en train d'examiner la possibilité de créer un maillage entre les écoles marocaines d'ingénierie et les établissements d'ingénierie auxquels nous sommes liés au Québec pour ouvrir un centre de recherches et développement au Maroc avec des ingénieurs marocains en 2020. Le potentiel est très grand.

- Avez-vous facilement pu trouver des ressources humaines qualifiées?

- Nous avons choisi le Maroc pour deux raisons: l'Institut des métiers de l'aéronautique et Midparc. Si nous avons pu réaliser notre investissement au Maroc, c'est bien parce que l'IMA existe car il nous a permis de disposer de ressources humaines qualifiées et de grande qualité. Il y a également Midparc qui a mis à notre disposition l'infrastructure dont nous avons besoin.

- Qu'en est-il de votre carnet de commandes?

- Cela fait plus d'un an que nous



Eric Saint-Jacques, PDG de e2ip: «Notre ambition est d'installer au Maroc une usine pérenne de très haute technologie» (Ph. H.E.)

projections d'ouvrir une usine au Maroc. Notre plan d'ouverture peut déjà tabler sur un carnet de commandes de plusieurs dizaines de millions de dollars. D'ici fin 2021, nous comptons réaliser un chiffre d'affaires autour de 70 millions de dollars.

- Qui sont vos clients potentiels?

- Nous ciblons Thales, Stelia, Safran, Bombardier, Boeing, Airbus, Collins... Nous sommes tout près de nos clients et c'est l'une des grandes raisons qui ont été derrière notre choix pour la ville de Casablanca.

- Quelles synergies entre le site de Casablanca et celui de Montréal?

- Le site de Montréal est en train de se spécialiser dans la conception des solutions et des processus de fabrication. Une fois finalisée, c'est le site casablancais qui prend le relais pour développer la solution.

- Avez-vous eu vent du nouveau régime fiscal des zones franches?

- Sincèrement non, mais les deux critères à l'origine de notre implantation sont l'IMA, la qualité de la main-d'œuvre et de l'infrastructure offerte par Midparc. Ce ne sont donc pas les incitatifs fiscaux qui ont motivé notre venue. □

Propos recueillis par H.E.