

*To spring.* En anglais cela veut dire bondir. SPRING Technologies est donc un nom on ne peut mieux choisi pour un éditeur et intégrateur de solutions informatiques, spécialisé dans la FAO (fabrication assistée par ordinateur) et le PLM (*Product Lifecycle Management*), dont l'éventail de logiciels permet aux machines industrielles de réaliser de grands bonds de productivité. Lorsque la société est créée en 1983, SPRING est l'acronyme pour Société de productique et de recherche en informatique numérique et graphique. « *L'entreprise concevait alors des post-processeurs pour les entreprises de mécanique, se souvient Gilles Battier, son président-directeur général. Cette intervention sur l'usinage a permis aux équipes de SPRING de constater que les machines industrielles, souvent immobilisées pour diverses raisons, ne produisaient pas autant qu'elles le devraient. L'entreprise a donc développé NCSIMUL, un logiciel permettant de simuler et d'optimiser l'usinage, notamment en permettant de produire pendant le temps de réglage des machines. Puis, TOOL EXPERT (gestion des outils coupants), TOOL SIMUL (aide à la détermination des conditions de coupe) et WIPLINK (gestion des dossiers de production) sont venus élargir la gamme.* »

SPRING Technologies exerce en outre deux métiers complémentaires à l'édition. Son centre de formation CAD ÉCOLE, créé en 1992, accueille chaque année 2 000 ingénieurs et techniciens pour l'apprentissage métier des logiciels de CFAO et PLM. L'entreprise propose également aux industriels qui souhaitent développer des projets, les services de ses propres ingénieurs en assistance technique ou en mode forfait. Une richesse de compétences qui conduit naturellement SPRING Technologies à se développer à l'international au milieu des années 2000. Trois filiales ouvrent successivement en Suisse (2005), en Allemagne (2007) puis en Chine (2008). Les Amériques sont l'étape suivante pour desservir les USA, le Canada et le Mexique. Mais il s'agit d'un investissement important pour une PME de la taille de SPRING. « *Même si notre activité ne requiert pas autant de capitaux qu'une entreprise industrielle qui doit bâtir une usine ou en racheter une, nous considérons que notre démarche impliquait d'avoir les moyens de tenir deux ou trois ans aux USA sans revenu, ce qui représente environ un million d'euros* », précise Gilles Battier. En 2009, dans le cadre du Pacte PME International, il rencontre François Anorga, directeur du développement industriel à l'international du groupe Safran.



## François ANORGA

Directeur du développement industriel à l'international

GRUPE SAFRAN

« *Le chiffre d'affaires global de Safran repose aux deux tiers sur des achats. La capacité du groupe à s'associer les meilleures compétences est déterminante pour son développement. C'est vrai en France et à l'international. Safran a un réel intérêt à ce que ses fournisseurs soient proches géographiquement de ses implantations à l'étranger, sans pour autant que leur volume d'affaires y dépende entièrement du groupe. Nous leur indiquons des pistes, il leur appartient de faire des choix. Ma mission m'interdit de faire la promotion de ces entreprises au sein du groupe – ce qui ne serait pas déontologique puisque Safran compte environ 7 000 fournisseurs – mais consiste à entretenir des échanges de stratégie avancée avec leurs dirigeants. Ce qui n'empêche pas de faciliter les mises en relations entre les PME et nos décideurs lorsque c'est pertinent.*

SPRING Technologies réunit tous les ingrédients de la réussite. Ses dirigeants – Gilles et Philippe Battier – ont parfaitement compris leur marché, ses produits sont excellents et son équipe commerciale sait bien en faire la promotion. Pour l'implantation de SPRING aux Etats-Unis, mon aide a concerné l'évaluation des cycles de négociation, de prise de commande et de paiement, qui diffèrent d'un pays à l'autre. J'ai recommandé de tenir compte de cette variable dans le business plan et aussi attiré l'attention sur l'importance, lors d'une implantation aux Etats-Unis, de travailler avec des natifs, en particulier dans le domaine IT. Actuellement, nous réfléchissons à une autre méthode pour raccourcir le délai d'implantation et en minimiser les risques au Maroc et en Tunisie, où vient de m'accompagner Gilles Battier. Il s'agit d'y nouer des partenariats de codéveloppement avec des entreprises locales qui apporteraient à SPRING des capacités de production locales à prix raisonnable, en rationalisant ainsi les investissements de départ. Si ce fonctionnement est efficace, le groupe Safran augmentera les chances de voir SPRING Technologies à ses côtés, partout où il ira. »

Le groupe, déjà client de la PME, accepte d'épauler son projet dans le cadre d'un portage conseil. « Cette aide a constitué un accélérateur très efficace. Notre filiale de Boston a ouvert en 2010. Non seulement les recommandations de François Anorga nous ont permis d'affiner notre stratégie, mais nous commençons à pouvoir réaliser des affaires avec les fournisseurs locaux du groupe qui, grâce à nos produits, gagnent en compétitivité au bénéfice de Safran. Nous avons aussi remporté une affaire importante en avril 2011 avec Snecma Rochester, devant notre principal concurrent qui est pourtant américain. » Grâce à une communication proactive de SPRING Technologies, la réputation des performances de ses solutions a également gagné du terrain auprès des entités de

Safran : Messier-Dowty Suzhou en Chine et Messier-Dowty Querétaro au Mexique ont respectivement coopéré avec les filiales chinoise et américaine de la PME. Un schéma conquérant que Gilles Battier souhaite aujourd'hui reproduire avec Alstom Power Industrie, très bien implanté en Suisse et en Allemagne. « Nous sommes déjà implantés dans ces pays, mais nous souhaitons y renforcer notre présence, poursuit-il. Une fois encore, j'ai souhaité pour cette démarche, travailler avec un des groupes membres du Pacte PME qui figure dans le portefeuille clients de SPRING. J'ai ainsi la certitude qu'il est au fait de la valeur ajoutée de nos solutions et, par son appartenance à l'association, qu'il est sensible à la dimension stratégique du partenariat. »

## SPRING TECHNOLOGIES EN BREF

### Activité

SPRING Technologies est une société internationale, qui accompagne les industriels de la conception à la fabrication de leurs produits. Son offre s'articule selon deux axes :

**1)** Prestation de services CFAO, PLM et MES (conseil, intégration, support et formation) sur les solutions du marché : SAP, D/S, SIEMENS, PTC...

**2)** Edition de solution progicielle et expertise sur les processus de développement industriel et d'usinage (industrialisation, programmation, post-processeur, rétrofit, simulation, optimisation). Principales références : Airbus, Astrium, China Aerospace, Dassault, Eurocopter, Goodrich, MBDA, Raytheon, Safran, Thales, US Army, DCNS, Hyundai, ABB, Alstom, Areva, GE, Audi, BMW, Renault, Toyota... et plus de 1000 de leurs fournisseurs.

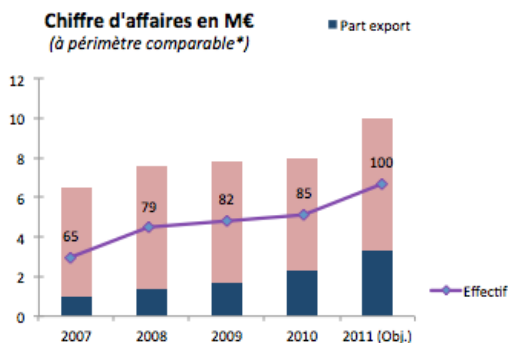
### Effectif

100 ingénieurs.

### Implantation

Outre son siège social à Paris et son centre principal de R&D à Toulouse, SPRING Technologies compte, quatre filiales à l'étranger : Boston (USA), Beijing (Chine), Francfort (Allemagne) et Genève (Suisse).

### Croissance



**Gilles BATTIER,**  
président-directeur  
général

### Export

33 % du chiffre d'affaires

### Part du groupe Safran

7 % du chiffre d'affaires.

### Objectif

Réaliser 20 M€ à l'horizon 2014.

[www.springplm.com](http://www.springplm.com)