


Le Télégramme

Pêche. Les équipementiers adaptent leurs outils

Comment les entreprises liées à la pêche s'adaptent-elles à la baisse d'activité endémique du secteur ? Réponse dans les allées du salon Itech'mer qui accueille depuis hier à Lorient, 250 exposants de la filière bleue.



Vincent Faujour, dirigeant des ateliers Normand : « On a eu des moments difficiles. Mais on est toujours là. »

La crise, le secteur de la pêche la subit depuis 15 ans, date des premières restructurations des flottes de pêche. Qui dit moins de bateaux, dit moins d'appareillage. Le groupe Ixcore apporte deux réponses différentes à travers ses filiales, Sodena et Ixelec. La Sodena fabrique des logiciels qu'elle installe sur des bateaux de pêche ou des bateaux militaires. Sa spécialité : la cartographie et la sécurité en matière de navigation. Elle vient de mettre sur le marché un nouveau logiciel. « Depuis 2 ou 3 ans, on sent que la demande des patrons de pêche évolue », explique Patrick Griveau, responsable de développement chez Ixcore. « Notre but est de donner aux patrons des outils nourris de leur expérience. À partir de là, le logi-

ciel définit les zones de pêche. Exemple : aujourd'hui, dans une eau à 15°C, où puis-je pêcher le mieux de la sardine ? »

Innovation et diversification

Pour cela, Sodena fait bénéficier la pêche des recherches en matière militaire. Le cœur du logiciel développé par Sodena est commun à celui installé sur les frégates multi-missions construites par DCNS. Une stratégie payante. Sodena emploie une vingtaine de salariés (entre le siège de Marly-Le-Roi et ses antennes de Brest de Lorient). Son chiffre d'affaires de 3,5 M€ a progressé en 2009. Ixelec, la deuxième société du groupe mise davantage sur la diversification. Spécialisée dans la vente, l'installation et la maintenance de

matériels électroniques et électriques, les trois-quarts de son chiffre d'affaires reposaient, il y a encore cinq ans, sur la pêche. Aujourd'hui, il ne pèse plus que 50%. « On a évolué vers l'installation de matériels directement sur les chantiers de constructions, comme STX à Lanester, Bernard à Locmiquélic ou Piriou à Concarneau. » Autre exemple de diversification, les Ateliers Normands à Lorient, qui retrouvent une stabilité après une période de redressement judiciaire. Cette société vend, installe et entretient des moteurs de bateaux de pêche depuis 80 ans. Quand l'actuel dirigeant, Vincent Faujour a repris la société en 1994, la pêche représentait 90% du chiffre d'affaires (3,5 M€ en 2009). Aujourd'hui, c'est 30%. Le reste,

c'est la plaisance (10%), les navires à passagers (30%), de servitudes (15%) et militaires (15%) « On reste au cœur de notre métier, mais la diversification porte sur le type de clientèle », explique Vincent Faujour. Il fut une période où on vendait 10 à 15 moteurs sur ce salon. Aujourd'hui, nous n'avons plus notre propre stand, nous sommes sur celui de Bretagne Pôle naval, car nous croyons beaucoup à la mutualisation pour faire avancer les dossiers. »

Sophie Paitier

Voir la vidéo sur

www.letelegramme.com