

ELECTRONIQUES

ELECTRONIQUES.BIZ

STRATÉGIE

Les fabricants de puces mangent leur pain noir PAGE 19

ÉVÉNEMENT

ISSCC marie la capture d'images et d'événements PAGE 6

TENDANCE

Comment les Asic français abordent-ils 2023? PAGE 56

N°144 AVRIL 2023 - electroniques.biz

DOSSIER

La sous-traitance en Île-de-France



INTERNET DES OBJETS

Promistel, une histoire de famille

KIMO BOISSONNIER GÈRE PROMISTEL INDUSTRIES, UNE SOCIÉTÉ FAMILIALE SEINE-ET-MARNAISE ENTRÉE L'AN PASSÉ DANS UNE AUTRE FAMILLE, LE GROUPE PRENVEILLE. AXÉE SUR LE MAILLAGE EN RÉSEAUX VIA L'INTERNET DES OBJETS ET LA FABRICATION DE TOUS LES TYPES DE PCB, PROMISTEL PROMEUT AUSSI LE CARACTÈRE HUMAIN DE SON FONCTIONNEMENT, AINSI QUE SON ANCRAGE SUR LE TERRITOIRE.

L'activité française en électronique était intense à cette époque, avec l'émergence de grands noms comme Thales», nous raconte Kimo Boissonnier. Il fait partie de la deuxième génération de Promistel, étant le fils de son fondateur. Nous sommes alors en 1983 et les parents du futur CEO de Promistel Industries créent leur propre structure. Connaissant bien la sous-traitance électronique, la société s'étoffe avec la venue des premiers employés et l'augmentation régulière de la surface de son site d'Évry.

Plus tard vient la première ligne CMS pour la microélectronique, « puis tout s'accélère à la suite du fort développement des marchés des barrettes de mémoire et de la micro-informatique à la maison. Dans les années 2000, nous sommes peu à peu devenus des sous-traitants "classiques" », raconte le CEO. L'année 2011 voit la construction d'un bâtiment de 1200 m² et le déménagement vers un lieu moins embouteillé pour les salariés venant de Paris et de région parisienne, La Chapelle-la-Reine.

RACHAT PAR LE GROUPE PRENVEILLE

En croissance continue, Promistel ambitionne aussi de franchir un palier supérieur de développement, ce qui suppose des investissements idoines. En 2022, la société est rachetée



Kimo Boissonnier, CEO de Promistel, déplore le changement des critères de recrutement, où embaucher quelqu'un pour sa motivation ou pour son simple respect des horaires devient presque un motif suffisant.

par le groupe Prenveille. Kimo Boissonnier reste à son poste. « Nous sommes bien intégrés dans le groupe Prenveille, avec lequel il y a mutualisation des compétences et des expériences. Promistel bénéficie du support, [...] de la force du groupe, tout en conservant son identité d'entreprise familiale », intervient Yvan Guérin, responsable marketing et communication au sein du groupe Prenveille. Selon le CEO, « [la PME a] "la tête dans le guidon". En résulte une vision plus limitée du marché en dépit de notre participation à des salons et à nos contacts.

Échanger avec des dirigeants du même groupe nous permet d'établir des discussions plus profondes et limpides sur le fonctionnement du marché, tout en étant complémentaires sur des secteurs différents. Nous percevons mieux les signaux faibles d'informations correspondant à des demandes de la part de clients potentiels. » Promistel se définit comme un sous-traitant électronique axé sur les petites et moyennes séries, et doté d'un bureau d'études « pour apporter nos solutions techniques à nos clients, et non les concurrencer », précise le CEO. La

société fabrique tous types de PCB, dont des PCB 100 % Flex en série, produits à partir d'outillages spécifiques. Un pôle dédié à la production, doté de deux lignes CMS, et un autre dédié au prototypage régissent son activité de PCB, dont l'idée-force consiste à ne jamais manquer de capacités de production CMS pour ses clients.

UNE RÉFÉRENCE IOT: WIREPAS

Le Seine-et-Marnais privilégie l'automatisation au travail manuel, hormis pour les séries personnalisées. Cette volonté sert son positionnement de spécialiste « généraliste » de l'IoT (Internet des objets). Il s'agissait à l'époque d'un « pari » pour la société: « Produire en grande quantité, en complémentarité des montages de PCB en CMS, sans submerger notre atelier de 30 personnes. L'IoT permet justement de poser beaucoup de composants, de réaliser beaucoup de cartes, sans nécessiter beaucoup de travail manuel », explique Kimo Boissonnier. Selon lui, les objets connectés acceptent différentes définitions, à l'heure où tout objet peut être connecté: « L'IoT signifie-t-il des objets pouvant communiquer sur Internet, ou bien une capacité à être totalement fonctionnels en réseau, indépendamment des infrastructures? À mon sens, l'IoT offre la capacité à ne plus

être dépendants des smartphones, des applications, etc. L'objectif est: "On installe et on oublie".»

C'est ainsi que Promistel a décidé de se spécialiser il y a cinq ans dans les objets connectés à réseaux maillés. À ses yeux, seul Wirepas offre la capacité à disposer d'un nombre quasi-« illimité » d'objets dans le même réseau. Le corollaire est le développement rapide de solutions auto-configurantes, sans besoin de structure. Avec une « connectivité sans faille et accessible à tous, sans intermédiaire, sans opérateur et sans abonnement », dit Yvan Guérin, le temps est davantage disponible pour se pencher sur la solution, et « non sur les problématiques techniques communes aux autres protocoles radio [...]. Il est intéressant de déployer des solutions en 15 minutes en arrivant sur site, où l'on installe l'objet à l'endroit de la mesure, sans se poser de questions », estime Kimo Boissonnier. Toutefois, il nuance bien qu'il ne s'agit pas

“

Nous sommes bien intégrés dans le groupe Prenveille, avec lequel il y a mutualisation des compétences et des expériences.”

KIMO BOISSONNIER, CEO de Promistel

total de 8,5 millions d'euros en 2022. Des clients étrangers provenant de Finlande, du Japon, des États-Unis, etc., et ajoutant des profils « très différents, intéressants, et vecteurs de croissance », apprécie le CEO.

De la crise du Covid à la pénurie des composants, il n'y a qu'un pas, aisé à franchir tant ses répercussions ont impacté le fonctionnement des sous-traitants électroniques... ou pas. En effet, Promistel n'a pas procédé à du surstockage, et a demandé

à l'anticipation, et donc à la prise de risques. Finalement, aucun problème n'a été relevé sur le produit RuuviTag par exemple, sans impact aucun sur son tarif.

Le CEO tient à remercier ses clients pour leur lucidité sur la réalité du marché. Pour les accompagner, la société dispose d'un ingénieur-concepteur présent à Shenzhen. Il connaît très bien le marché chinois, jugé complexe à analyser sans contacts de confiance et sans vision locale. Alors que Kimo Boissonnier note de « premiers signaux forts du retour à la normale de la disponibilité des composants », il estime que « la pénurie nous a forcés à nous poser les bonnes questions. Avant cela, il n'y avait plus de réelle stratégie de composants en Europe, d'autant qu'elle s'inscrit dans un contexte géopolitique: les composants électroniques sont littéralement le nerf de la guerre. »

« À TAILLE HUMAINE ET FAMILIALE »

À 65 km de Paris, l'ambiance est plus apaisée à La Chapelle-la-Reine, proche de l'autoroute

attractives », dit le CEO. Membre de La French Fab et de Nextmove, les pôles de compétitivité « ne sont pas un moyen d'effectuer de la prospection », déclare-t-il, y voyant plutôt un moyen de s'entraider avec des services ou des conseils: « Notre dénominateur commun est la volonté de créer de la richesse et de nous développer sur le territoire. Cela peut amener des clients à plus ou moins brève échéance. » Pour sa part, Yvan Guérin estime que « cela favorise également le recrutement et assoit l'ancrage dans le territoire, dans un fort tissu économique. Ces pôles sont très dynamiques sur le territoire. »

La société recrute localement et forme la main-d'œuvre en interne pour les activités d'assemblage. « Les dernières formations métiers disparaissent, à l'instar des techniciens en électronique, déplore Kimo Boissonnier. Les formations évoluent aussi, avec une orientation davantage tournée vers l'électronique et le logiciel embarqué. J'ai l'impression qu'il y a peu de disponibilité sur le marché. » Promistel recherche surtout des profils aptes à diagnostiquer, à réparer et à réaliser des procédures de test avancées. Les ingénieurs, quant à eux, « proviennent surtout de région parisienne ou des alentours de Fontainebleau; très attractifs, leurs salaires plus élevés les rendent plus mobiles. Les prix immobiliers sont encore raisonnables dans un rayon de 15 minutes autour de la société », estime le dirigeant. Enfin, Promistel reconnaît une forte sensibilité à l'alternance et aux stages.

Aux dires de Kimo Boissonnier, « Promistel est une société à taille humaine et familiale de 30 personnes, avec très peu de turnover, qui évolue dans un cadre propre avec de bonnes conditions de travail, à l'instar du niveau sonore peu élevé de sa partie production ».

ARNAUD PAVLIK



Durant le Covid, la région Île-de-France a lancé l'aide publique PM'up Relance Industrie. Son objectif: soutenir la croissance des sociétés via des investissements dédiés pour des moyens de production inédits. Promistel a pu bénéficier de 340 000 euros, mais a investi au total 600 000 euros à cette fin.

d'une solution universelle, mais adaptée à un usage bien précis, et dont les clients « réalisent toujours plus l'importance ».

PAS DE SURSTOCKAGE!

Ces derniers lui ont permis de réaliser un chiffre d'affaires

à ses clients d'anticiper leurs prévisions et de sécuriser les postes stratégiques: « Ce n'est pas au sous-traitant de sécuriser le stock du client, car nous ne pouvons pas nous engager à sa place », explique Kimo Boissonnier. Il se félicite d'avoir rapidement communiqué sur la pénurie, appelant

A6 dans le sens inverse des bouchons. Fontainebleau est situé à 45 minutes, la gare RER de Malesherbes à 15 km, tandis que la proximité des forêts et du Gâtinais « est très plaisante ». Excepté les derniers kilomètres, la société est bien desservie, avec « des ZAC avoisinantes et des infrastructures locales