

### Le show des aéro-métiers

Le secteur recrute : c'est ce qu'a confirmé le ministre de la Défense, invité hier aux Journées Aéronautiques. Des salariés ont manifesté pour dénoncer « le paradoxe » d'un secteur en croissance



Jean-Yves le Drian et Alain Rousset ont visité le salon, hier, entre stands et avions, parmi la foule des lycéens.

Thomas et Tafou-Ngassa sont élèves en classe de seconde à l'Aérocampus de Latresne. L'un se prépare au bac pro avionique, l'autre au bac pro mécanicien. Hier après-midi, entre deux averses, ils ont abordé Jean-Yves le Drian, ministre de la Défense. « On l'a reconnu tout de suite, on a demandé à lui parler », racontent-ils. D'autres élèves ont immortalisé la visite avec leur portable.

Les journées aéronautiques Aquitaine ont commencé avec un salon (ADS show) consacré au maintien en condition opérationnelle (MCO) c'est-à-dire tout ce qui concerne la formation et les métiers de la maintenance dans l'aviation. Ces journées se poursuivent aujourd'hui et demain à Mérignac, où Technowest présentera des drones, depuis leur fabrication jusqu'à toutes leurs applications.

### Mystère 20 et Alpha Jet

« Pour moi, une chose est importante : les PME liées à la Défense sont porteuses d'emplois et d'innovations que j'appelle duales, c'est-à-dire à usages militaire et civil », a insisté Jean-Yves le Drian sur le salon de Latresne, qu'il a visité en compagnie du président de la Région Alain Rousset. Pour les deux hommes, l'Aquitaine est désormais « bien placée » pour tout ce qui concerne ce MCO.

Le salon a rassemblé tout ce que la région compte de grandes entreprises leaders en matière d'aéronautique, qu'il s'agisse des appareils eux-mêmes, de leur motorisation et de l'électronique : Safran, Thalès, l'association Bordeaux Aquitaine aéronautique et spatial... Sur le campus de Lastresne, de prestigieux appareils témoignant de ce savoir-faire étaient mis en valeur hier, devant des lycéens venus par cars entiers. Du modeste planeur au Mystère 20, de l'hélicoptère au très entouré Alpha Jet bleu. Les stands et tables rondes étaient consacrés aux débouchés professionnels et à l'importance de la formation. Dassault Aviation est par exemple partenaire du French défense aeronautical institute, qui a signé un accord avec l'armée de l'air pour « conserver une place de choix » à la formation aéronautique française.

Face à l'augmentation de la flotte aérienne en Europe, les compagnies aériennes civiles et les armées ont des difficultés à recruter des salariés bien formés. D'autant que les

technologies évoluent et que les traditionnels mécaniciens côtoient désormais spécialistes de l'informatique et de matériaux composites.

« Un vrai défi », a relevé le ministre de la Défense. Ces besoins de l'armée et de l'aéronautique civile ont un effet d'entraînement sur les PME. La filière aéronautique et spatiale régionale représente 40 000 emplois directs et indirects. Depuis 30 ans, la société Aquitaine électronique (AE) travaille pour l'aéronautique. Elle vient de se diversifier en créant un petit sous-marin de poche, automatique et autonome. Il est en phase préindustrielle. « Il peut intéresser les pompiers pour rechercher des corps en rivière, des industriels de l'énergie qui veulent surveiller l'état de barrages », explique Fabrice Marchèse, directeur stratégie et développement d'AE.

### **Un drone multi-usages**

Profitant d'une accalmie, les techniciens de Fly-n-Sense, PME basée à l'Aéroparc de Mérignac, ont fait une démonstration du dernier-né de leurs drones, le X6 Scancopter. On connaît l'usage militaire de ces petits engins volant sans pilote. De nombreuses applications civiles s'ouvrent aussi à eux.

Devant un parterre d'élus et de gradés, Fly-n-Sense a présenté une démonstration bourdonnante de son X6, tête orange, six petites hélices, trois pattes pour se poser. Télécommandé depuis le sol, le drone a survolé le parc du château de Latresne, frôlé les arbres, disparu derrière une toiture avant de réapparaître plus loin, plus haut.

Ce gros bourdon peut intéresser du monde. « Certaines compagnies vendent des machines volantes, nous nous vendons le drone, son système embarqué et tout ce qui va autour », explique Jean-Loup le Roux, représentant de la société pour l'Amérique du Nord. L'engin peut être équipé de caméras, de capteurs chimiques ; les informations recueillies sont ensuite traitées et analysées. Clients potentiels : les pompiers, les industriels qui veulent survoler des infrastructures (routes, lignes électriques...). Jean-Loup le Roux est confiant : « le marché est vaste ».

Michel Monteil