MCE-5

LES MOTEURS DE L'INNOVATION

Avec ses 49 collaborateurs, l'entreprise lyonnaise MCE-5 DEVELOPMENT se positionne comme un acteur incontournable de la compétitivité des constructeurs automobiles mondiaux. Son partenariat avec le constructeur automobile chinois DONGFENG le prouve ! Henri Trintignac, Directeur Général de cet incubateur de technologie indépendant, expose les facteurs clés de succès pour être au rendez-vous des innovations.

Qu'est-ce qu'un incubateur technologique indépendant ?

HT : La vocation de MCE-5 DEVELOPMENT est nouvelle dans la chaîne de valeur économique de l'automobile. À l'interface de la recherche-développement et de l'industrie, nous identifions, qualifions, développons et commercialisons les innovations qui font progresser les systèmes de propulsion automobile. Depuis 15 ans, nous travaillons sur une technologie qui améliore le rendement des moteurs thermiques, tout en proposant une réduction substantielle d'émissions de CO_2. Ce type de développement prend beaucoup de temps et demande un lourd investissement : 100 millions d'euros depuis l'an 2000.

Notre métier, c'est cela : prendre le temps d'innover et de faire grandir l'innovation pour répondre aux besoins des constructeurs. Et bien sûr, de leur assurer une très grande qualité de formalisation de nos savoir-faire afin de pouvoir les transférer et concéder des licences d'exploitation.

Mais vous portez le risque pour les constructeurs automobiles ?

HT : Le marché mondial de l'automobile est très compétitif, peu consolidé et évolue dans un contexte réglementaire de plus en plus contraignant. La construction automobile est un métier très capitalistique avec un point mort élevé et des effets de cycles. Dans ce contexte, soutenir dans le temps des investissements sur la R&D est de plus en plus difficile... Sur une échelle de maturité des innovations de 1 à 9, un constructeur intègre l'innovation à partir de 6. Nous commençons à 2 ou 3, là où s'arrête la recherche. Nous apportons aux constructeurs un « time to market » plus court, un risque technique plus faible ; nous leur permettons également de variabiliser leurs coûts de recherche avancée, donnant ainsi tout son sens au mot incubateur.

Sur quelles innovations travaillez-vous ?

HT : Deux axes composent notre portefeuille de technologies. Le plus mature porte sur les moteurs avec la technologie VCRi. Il a conduit à un premier développement avec le constructeur automobile chinois DONGFENG après 15 ans de travail. Nous sommes en contacts avancés en Chine, Europe et aux États-Unis avec d'autres constructeurs pour exploiter nos brevets et licences liés à la technologie VCRI.

Le second axe porte sur les systèmes d'initiation de la combustion. Il est moins mature mais intéresse déjà quatre constructeurs. C'est un encouragement à développer notre modèle d'incubation.

Et demain ?

HT : En complément de l'amélioration du rendement des moteurs thermiques, les futurs axes de recherche concernent plus largement toute la chaîne de traction : compression, transmission, stockage, transformation, conversion. Chaque étape est un gisement de performance à explorer.

Comment expliquez-vous votre succès en Chine ?

HT : La Chine n'est pas un marché mature. Elle a soif d'innovation et a les moyens d'investir. Surtout, nous avons compris depuis plusieurs années que les Chinois allaient durcir fortement leurs normes environnementales. Restait à développer les bons axes d'innovation technologique dans le respect des normes anti-pollution automobiles d'ici à 2030. Pour être au rendez-vous du marché, tout est histoire de séquençage : du temps de l'écoute à celui de la décision, du temps de l'innovation à celui du développement... Aujourd'hui, la formation des ingénieurs de DONGFENG va permettre d'aboutir à une première famille de moteurs VCRi fin 2019.

Quels conseils donneriez-vous pour aller sur le marché chinois ?

HT : La Chine a une vision stratégique sur le long terme et fait preuve d'une grande opiniâtreté. Cette culture est partagée par tous les acteurs du business, c'est une clé de compréhension déterminante. L'enjeu est donc bien de comprendre la stratégie de ses partenaires pour bien faire converger ses propres objectifs. La prise de décision est un autre point remarquable pour qui veut travailler avec les Chinois. Chez eux, la décision est toujours consensuelle. Il faut donc répéter beaucoup, toujours et encore pour être sûr que chacun se comprenne. Même si c'est le patron qui décide à la fin, il le fait toujours à partir d'un consensus. Cela prend du temps et peut surprendre ceux qui sont habitués à la culture anglo-saxonne du go/no go...

Enfin, dernière particularité à intégrer : le contrat matérialise un accord sur le passé ; pas sur ce qu'il peut advenir.

90 % de vos clients sont à l'international, pour quelles raisons êtes-vous à Lyon ?

HT : Créée à Lyon, l'entreprise y reste implantée parce que la ville offre un bon équilibre entre les conditions de vie et de travail de nos collaborateurs. L'immobilier est attractif et nous pouvons sourcer des collaborateurs dans un vivier très qualitatif.

Pour autant, j'ai une vraie frustration : de Lyon, je ne peux pas faire l'aller-retour dans la journée, pour visiter les centres de décision de l'automobile en Europe. Donc je ne peux voir que trois clients dans la semaine. Des efforts sont faits mais il est prioritaire de développer les connexions à l'international. On se prive de points de croissance quand tout passe par Paris !

100 M€
d'investissements depuis 15 ans

30
moteurs et deux véhicules de développement réalisés

MCE-5 et DONGFENG
lauréats du prix de l'innovation des équipes franco-chinoises décerné par le Comité France Chine lors de la COP21 en 2015.