

From : Gaëtan Zis

Date : 09/11/2016

Dpt : ELA

Ref. :

Customer : Frisa

Object : 1. Renew contact
2. Positioned AD as a potentiel future supplier

Market : Aerospace, Oil&Gas, Energy, ...

Country : Mexico

Date : 09/11/2016

Participants :

Client: José Bravo (Directeur Supply Chain), Nefthali Espina (Raw Material Manager), Luis Paez (Procurment Manager)

AD: Gaëtan Zis

To : Angelo Balzarotti; Gilles Cuny; Didier Lavèze; Patrick Delaborde

Cc : Eric Ferdel, Daniel Sampaio; Abdelaziz Addad

Objectifs:

1. Renew contacts
2. Positioned AD as a potentiel future supplier

1. Frisa

Entreprise créée en 1971, qui compte 1500 salariés réparties sur plusieurs unités, toutes dans l'agglomération de MTY) :

- ✚ Unité Garcia (Rings) fondée en 1981
- ✚ Unité Monterrey (rings superalloys)
- ✚ Unité Garcia 2 (rings de grande dimensions => jusqu'à Ø8Metres). Créée en 2010
- ✚ Open Die Facility à Garcia fondée en 2013 => open die forging surtout sur pour des pieces low alloys. Encore en phase d'acquisition d'expérience
- ✚ Steel Mill entrée en activité en Mars 2016 – Investissement de U\$100million. 100% de la production sur des low alloys grades + quelques martensitique (pas de concurrence avec AD).

Frisa est connu comme étant l'un des principaux forgerons de rings sur le continent Américain. Rings = 90% de son activité. 10% provient de l'open die.

Entreprise toujours détenue à 100% par une famille.

Ventes par secteur :

30% Oil&Gas ; 25% Wind Energy ; 20% Power Generation ; 18% Aerospace ; 7% Construction & exploitation minière.

Ce sont les chiffres 2015. En 2016, chute de la part Oil&Gas et augmentation significative Aerospace.

Ventes par région géographique :

75% USA ; 15% Europe ; 5% Amérique Latine ; 5% Asie

Équipement :

8 lignes de forge : 8HP de 8000t + 1 Open Die de 5000t

5 machining shops (170 machines)

Ensemble de four dont certains certifiés NADCAP

...

2. Opportunités AD

Aujourd'hui Frisa achète en direct environ **45M U\$/an d'Inconel et Titane** (Billets à 90% des cas au-dessus Ø150mm) pour secteurs divers. A cela s'ajoute environ 25M U\$ d'Inconel et titane envoyé par ses clients pour forgeage (service).

Contrat de 5ans avec ses principaux fournisseurs : Carpenter, Haynes, ATI, Nucor, Cogne, ...

Ce contrat prend fin, fin 2017 ! Nous sommes arrivées au bon moment pour être commencer à nous connaître (avec suivi), avant lancement du bid mi 2017.

Nous avons fait passé le message que les prix donné en 2014 n'était plus d'actualité, aujourd'hui AD a gagné en compétitivité (change U\$ / € ; compétitivité accrue ; recherche de clients pour billets ; ...). Frisa est aussi très intéressé par notre offre en Titane – billet en TA6V !

Nefthalí et Luis vont établir une liste de nuances / diamètres / formes qu'ils nous enverront et qu'il faudra coter. Si nos prix sont attractifs, une équipe qualité Frisa viendra en France qualifier Aubert&Duval / UKAD. La question prix est primordiale, mais il faudra également penser à la partie logistique => aujourd'hui en achetant des US ils sont livrés de 2 à 5j => aspect service très important.