



IMPLANTATION SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN

La zone d'atterrissage de la Nouvelle-Angleterre : là où les fournisseurs de défense alliés construisent leurs opérations américaines

Pourquoi le couloir du Grand Boston et du sud du New Hampshire est la zone d'atterrissage des fabricants alliés qui mettent en place une production de défense américaine près des donneurs d'ordres.

Un fabricant de défense allié devrait placer son opération américaine là où les ingénieurs de son client travaillent déjà, là où les fournisseurs de rang 2 auprès desquels il achètera détiennent déjà les certifications que ses programmes répercutent, et là où il peut recruter des gens qui ont déjà manipulé des données techniques contrôlées. Pour un fabricant de capteurs, d'électromécanique ou de précision qui vend dans des programmes de sous-traitance du DoD (département de la Défense des États-Unis), le couloir du Grand Boston et du sud du New Hampshire répond aux trois. BAE Systems exploite le siège de sa division Electronic Systems à Nashua, dans le New Hampshire, avec plus de 6 500 salariés répartis sur quatre villes du New Hampshire. Le réseau de fournisseurs régional comprend des sous-traitants déjà enregistrés ITAR et déjà conformes CMMC Level 2. Des fabricants à maison mère étrangère exploitent déjà de véritables productions ici, dont une multinationale italienne de capteurs dotée d'une usine à North Andover, dans le Massachusetts. Le conseil en implantation répond à une question plus étroite : quel bâtiment, et quel paquet d'aides. La question opérationnelle, celle de savoir si l'atelier à l'intérieur de ce bâtiment peut détenir des données techniques contrôlées et franchir le jalon d'un donneur d'ordres, est celle qui décide si l'opération remporte des marchés. Choisissez le couloir sur la réponse opérationnelle, puis négociez le bâtiment.

Le tableau qu'on vous présente

Au moment où un fabricant allié décide d'entrer sur le marché américain, la cour a déjà commencé. Un conseil en implantation a une liste restreinte. Deux ou trois agences de développement économique d'États ont envoyé des dossiers. Chacun d'eux est bâti sur la même colonne vertébrale : la surface, les taux de salaire, le coût des services publics, le traitement fiscal, et un montant d'aides en gras tout en bas.

Ces chiffres sont réels et ils ne sont pas malhonnêtes. Ils répondent à une question, et un bon conseil en implantation y répondra plus vite que vous. La question à laquelle ils répondent est celle de savoir quel bâtiment vous devriez prendre.

La question à laquelle aucun de ces dossiers ne répond est celle de savoir si l'opération à l'intérieur du bâtiment fonctionnera. Si l'atelier peut détenir des données techniques contrôlées sans violation du contrôle des exportations. Si un évaluateur acceptera les preuves que vous pouvez réellement produire. Si le donneur d'ordres qui a déclenché tout ce mouvement vous qualifiera avant que votre fenêtre ne se referme. Un cabinet de conseil en implantation vous remet un bâtiment et un paquet d'aides. Personne dans cette catégorie n'opère à l'intérieur des quatre murs par la suite.

Ainsi la décision de localisation se prend sur les variables faciles à mettre dans une colonne, et les variables qui décident du résultat se découvrent au septième mois. J'ai vu cette séquence. Elle est coûteuse, elle est évitable, et l'éviter commence par poser au couloir une question différente.

Un dossier de conseil en implantation est une vraie réponse à une vraie question. Simplement, ce n'est pas la question qui décide si votre opération américaine remporte des marchés du DoD.

Ce qu'une zone d'atterrissage doit réellement fournir

Retirez les aides et demandez ce qu'une opération de défense américaine consomme réellement durant ses deux premières années. La liste est courte, et presque rien n'en figure sur le tableur.

Le statut de pays qualifié n'est pas sur la liste non plus. C'est une préférence dans les marchés publics, portant sur vos produits finis, dans le cadre d'un accord réciproque sur les marchés de défense conclu avec le Department of Defense, et elle vaut la peine d'être détenue. Elle ne lève pas l'ITAR (le contrôle américain des exportations d'armement), elle ne lève pas la CMMC (le niveau de cybermaturité exigé par la défense américaine), et elle n'a rien à dire sur l'endroit où doit aller votre atelier.

- Les ingénieurs de votre client, assez près pour venir. Les travaux de défense en sous-traitance se gagnent en revues de conception et se perdent dans les intervalles entre elles. Un ingénieur de donneur d'ordres qui peut conduire jusqu'à votre atelier dans la matinée vaut plus qu'un abattement fiscal.
- Un réseau de fournisseurs qui porte déjà vos exigences répercutées. Dès l'instant où votre programme porte des obligations DFARS et CMMC, ces obligations se répercutent sur les fournisseurs auprès desquels vous achetez. Un couloir où les ateliers d'usinage et les assembleurs de cartes sont déjà enregistrés ITAR et déjà au Level 2 vous épargne un cycle de qualification que vous n'aviez pas budgété.
- Des gens recrutables qui ont déjà travaillé à l'intérieur d'une frontière. Un responsable qualité qui a déjà été en première ligne d'un audit AS9100 (la norme de management de la qualité pour l'aéronautique et la défense). Un administrateur système qui a exploité une enclave CUI (informations non classifiées contrôlées) et survécu à la demande de preuves. Dans une région dotée d'une base de défense profonde, ces gens existent et l'ont fait une fois. Dans une région qui n'en a pas, vous les formez sur votre calendrier, face au jalon d'un donneur d'ordres.
- Un précédent. Des maisons mères étrangères qui exploitent déjà des opérations américaines conformes à proximité, car un chemin déjà emprunté est la preuve la moins coûteuse qui soit qu'il peut être emprunté.
- Un opérateur capable de mettre la chose debout. Le bâtiment est inerte tant que quelqu'un ne construit pas le modèle opérationnel, ne fait pas converger l'environnement IT et OT, ne trace pas la frontière de données, et ne fait pas tourner l'atelier à une posture qu'un évaluateur acceptera.

Rien de tout cela n'apparaît sur une grille de notation de sites. Tout cela décide si votre opération américaine remporte des marchés du DoD.

Le couloir, nommé

Les argumentaires régionaux manient des adjectifs. Voici des adresses.

Commençons par l'ancre. BAE Systems se trouve au 65 Spit Brook Road, à Nashua, dans le New Hampshire. Ses deux sites de Nashua abritent le siège de la division Electronic Systems et le Richard Reed Microelectronics Center, une installation de 100 000 pieds carrés dotée d'une fonderie de fabrication de plaquettes, d'une usine de développement de modules, de laboratoires d'essais RF et d'une usine d'assemblage micro-ondes avancé. Sur Nashua, Hudson, Manchester et Merrimack, BAE Systems emploie plus de 6 500 personnes. Merrimack abrite des installations d'essais environnementaux et un champ d'essai laser. Hudson abrite plus de 550 000 pieds carrés de surfaces de production et de bureaux. Les sites du New Hampshire portent le C4ISR, la guerre électronique, les contre-mesures, la frappe et la détection de précision, et l'organisation de recherche FAST Labs. Lisez cela en opérateur : ce n'est pas une présence commerciale régionale. C'est un siège de division avec une fonderie dedans.

Collins Aerospace, une activité de RTX, est au 121 Technology Drive, à Durham. Puis la sous-traitance, qui est la partie du couloir qui décide réellement de votre calendrier de qualification fournisseurs :

- Cirtronics, 528 Route 13 South, Milford. Un sous-traitant de systèmes critiques, de l'assemblage de cartes électroniques (PCBA) aux sous-ensembles électromécaniques jusqu'aux systèmes complets, avec plus de 40 ans dans les fabrications complexes en volumes faibles et moyens. Sa propre fiche d'annuaire indique qu'il est enregistré ITAR, conforme CMMC Level 2 et certifié ISO 9001, et il sollicite nommément les programmes de relocalisation.
- RdF Corporation, 23 Elm Avenue, Hudson. Des RTD (sondes de température à résistance), des thermocouples, des fluxmètres thermiques et des éléments chauffants à haute fiabilité, intégrés à des systèmes critiques sur avions et engins spatiaux depuis 1955. Un fabricant de capteurs, dans le couloir, déjà à l'intérieur des programmes que vous visez.
- Marmon Aerospace and Defense, 680 Hayward Street, Manchester. Des solutions d'interconnexion pour les marchés de défense terrestre, aérienne, navale et spatiale, depuis une installation de 100 000 pieds carrés.
- Haigh-Farr, 43 Harvey Road, Bedford. Des antennes et des équipements de soutien critiques pour la défense et l'aérospatiale, depuis 1969.
- Micross Components, 1050 Perimeter Road, Manchester. La préparation de composants qui élimine le risque de whiskers d'étain et de fragilisation par l'or dans les systèmes critiques pour la mission et pour la vie.
- Granite State Manufacturing, 124 Joliet Street, Manchester. La sous-traitance de fabrication d'équipements spécialisés de défense, médicaux et de semi-conducteurs depuis plus de 75

ans.

- Astronics AeroSat, 220 Hackett Hill Road, Manchester. Des systèmes satcom en bande Ku et des systèmes d'antennes montées en dérive, y compris pour des applications de missions spéciales.

Cirtronics est enregistré ITAR et conforme CMMC Level 2 aujourd'hui, à Milford, dans le New Hampshire. Quand votre programme répercutera ces obligations sur vos fournisseurs, les sous-traitants du couloir les auront déjà franchies. C'est un cycle de qualification que vous n'avez pas à financer.

Un annuaire, et ce qu'il vous dit

Chaque entreprise de la section précédente est une fiche membre d'un même endroit : l'annuaire du New Hampshire Aerospace and Defense Consortium. Il compte environ quatre-vingt-dix organisations. Je recommande d'y passer une heure, car c'est l'inventaire réel du couloir plutôt qu'une brochure sur le couloir. Toutes les fiches ne sont pas des fabricants. Certaines sont des banques, des constructeurs et des organisations professionnelles. Les fabricants sont le point, et il y en a assez, dans assez de communes voisines, pour que l'argument de densité cesse d'être un adjectif.

Regardez les communes de cette liste. Nashua, Hudson, Merrimack, Manchester, Milford, Bedford. Ce sont des voisines à l'intérieur d'un même rayon de trajet quotidien, pas un ensemble d'épingles dispersées sur un État. Un fournisseur à Milford et un ingénieur de donneur d'ordres à Nashua peuvent se trouver dans la même salle avant le déjeuner et abattre tous deux une journée de travail complète. C'est une véritable propriété opérationnelle, et elle ne survit pas à sa conversion en un chiffre sur une grille de notation.

Ma propre entreprise figure dans cet annuaire. ARC Technology Solutions est au 165 Ledge Street, à Nashua, et construit des équipements d'essai automatisés et du matériel électromécanique en fabrication sur plan (build-to-print) pour des clients du DoD et de l'aérospatiale, en vendant au premier rang. J'en suis le PDG. Ce n'est pas une référence que je vous demande de croire sur parole. C'est une adresse dans la même ville que le siège Electronic Systems de BAE.

Les marges du couloir vont plus loin que son cœur du sud du New Hampshire, et l'honnêteté exige de dire où. Visible Assets, à Stratham, construit la visibilité des actifs RuBee par radio magnétique pour des clients du DoD et du Department of Energy, et a co-développé le suivi d'articles sensibles avec Lockheed Martin. EMC Technologies, à Fall River, dans le Massachusetts, est un sous-traitant électromécanique enregistré ITAR, spécialisé dans les montages d'essai fonctionnel et les adaptateurs d'essai d'interface pour avions militaires et programmes de missiles multinationaux. Fall River est sur la SouthCoast, bien en dehors de l'épine dorsale Boston-Nashua. Elle appartient au tableau comme preuve de la profondeur de la base de défense de la Nouvelle-Angleterre, non comme prétention que tout serait à vingt minutes.

Les maisons mères qui se sont déjà posées

L'argument le plus fort en faveur de ce couloir n'est pas que je l'apprécie. C'est que des fabricants alliés l'ont déjà choisi, à toutes les échelles, et que leurs opérations sont toujours là.

Commençons par la plus grande, car c'est celle qui devrait changer votre lecture de votre propre situation. BAE Systems, Inc. est une société du Delaware qui a atténué son actionnariat étranger par un Special Security Agreement (un accord de sécurité spécial) conclu entre le gouvernement américain, BAE Systems, Inc. et BAE Systems plc, doté d'un Government Security Committee composé d'administrateurs externes et basés aux États-Unis qui supervise la sécurité et la conformité en matière d'exportation. Lisez cela en gardant à l'esprit les craintes de votre propre conseil. L'entreprise dont le siège Electronic Systems, la fonderie de microélectronique et les 6 500 salariés du New Hampshire ancrent ce couloir est une activité à maison mère britannique qui opère sous la classe exacte d'instrument FOCI (propriété, contrôle ou influence étrangers) que votre conseil juridique est en train de rédiger. Le couloir n'a pas simplement toléré une opération de défense à maison mère étrangère. Il a bâti son ancre autour d'une telle opération.

Galvion a ouvert son siège américain à Portsmouth, dans le New Hampshire, un bâtiment de 44 000 pieds carrés abritant des équipes d'ingénierie, des ateliers de prototypage et son Warfighter Lab. Les activités de l'entreprise ont commencé à Montréal en 2002 sous le nom de Revision, et le centre de conception et de développement de Montréal fonctionne toujours. Ses activités de gestion de l'énergie et des données et de revêtements avancés sont exploitées depuis Marlborough, dans le Massachusetts. L'agence de développement économique du New Hampshire compte Galvion parmi les investissements directs étrangers de l'État. Regardez la forme de tout cela : la conception et le développement au pays, le siège d'ingénierie américain et les activités tournées vers les États-Unis dans ce couloir. C'est la structure opérationnelle à deux drapeaux, déjà construite, par une entreprise qui a commencé là où commence une maison mère canadienne.

Puis celle que je connais de l'intérieur. GEFRA est une multinationale italienne de capteurs et d'automatisation dont le siège est à Provaglio d'Iseo, dans la province de Brescia, cotée à la Borsa Italiana et toujours contrôlée par la famille fondatrice Franceschetti. Son site américain, au 400 Willow Street, à North Andover, dans le Massachusetts, à environ vingt-cinq milles au nord de Boston, est une usine de production et une organisation commerciale, pas un bureau de vente. Gefran commercialise ses capteurs de pression pour matières fondues comme fabriqués à North Andover, avec un support basé aux États-Unis. J'ai dirigé les opérations nord-américaines de GEFRA. Alors quand je dis qu'une maison mère de Brescia peut exploiter une véritable usine de production dans ce couloir, je ne le modélise pas depuis une étude de cas. Je l'ai fait.

L'État tient le compte du schéma. Le Department of Business and Economic Affairs du New Hampshire fait état d'un investissement direct étranger dans l'État comprenant 186 entreprises issues de 24 pays et réparties sur 45 secteurs, soutenant directement 43 900 emplois, et il cite Galvion, Lonza et BAE Systems parmi les multinationales qui s'y développent. Vous ne seriez pas la première maison mère à faire ce mouvement. Vous rejoindriez un schéma que l'État suit déjà.

L'entreprise qui ancre la base de fabrication de défense de ce couloir est à maison mère britannique et opère sous un Special Security Agreement. Le problème de la maison mère étrangère qu'on vous présente comme exotique est le problème autour duquel ce couloir a été bâti.

Là où le couloir est honnête

Vous allez vérifier les faits de ce document. Voici la vérification des faits, d'abord, par moi.

Le mouvement de défense allemand le plus visible vers les États-Unis ne s'est pas concentré dans ce couloir. American Rheinmetall a obtenu la certification CMMC Level 2 sur l'ensemble de ses six usines américaines en avril 2026. Quatre de ces six se trouvent au Michigan. La maison mère américaine du groupe siège à Vienna, en Virginie. Quelqu'un vous tendra cela comme le contre-argument à tout ce document.

C'est un bon fait, et il plaide pour quelque chose de plus étroit qu'il n'y paraît. Un siège américain près de Washington est une décision qui porte sur les bureaux de programme, l'accès au client, et les parties de l'entreprise qui vivent en réunion. C'est une vraie décision et la Virginie la remporte généralement. L'endroit où le métal se coupe est une décision différente, prise face à des contraintes différentes : le client d'ingénierie, le réseau de fournisseurs, et les gens que vous pouvez recruter. Ces deux décisions se prennent dans le même conseil, et ce ne sont pas la même décision. Méfiez-vous du conseiller qui les confond. Rheinmetall ne les a pas confondues. Lisez le communiqué plutôt que le titre et vous trouvez la maison mère du groupe en Virginie et les usines certifiées dans le Maine, le Michigan et l'Ohio, quatre des six au Michigan, là où les véhicules terrestres en volume ont leur place, et l'une d'elles à Biddeford, dans le Maine. Chaque décision est allée là où pointaient ses propres contraintes. C'est l'argument de ce document, formulé par l'entreprise même que vous vous apprêtiez à retourner contre lui. Notez aussi ce que l'histoire prouve sur le point qui vous importe le plus : une opération américaine à maison mère allemande a mené à terme le chantier CMMC Level 2 sur l'intégralité de son empreinte industrielle, l'audit final ayant été clos en février. L'opération conforme n'est pas théorique. Elle est faite.

Le couloir ne gagne pas non plus sur le coût. Le sud du New Hampshire et le Grand Boston ne seront ni la surface la moins chère ni la main-d'œuvre la moins chère de votre liste restreinte, et un conseiller qui vous dit le contraire est en train de vendre. L'agence de développement économique du New Hampshire met en avant une pression fiscale faible et classe l'État premier du pays pour la facilité de faire des affaires, ce qui se tient dans la mesure où cela va, et c'est la raison la moins intéressante de choisir ce couloir. Si la variable décisive de votre modèle est le coût au pied carré, un autre État gagne, et vous devriez le laisser gagner.

Et le couloir convient à un profil, pas à tout le monde. Il convient aux fabricants de capteurs, d'électromécanique, de précision et d'électronique de défense dont les clients sont les organisations d'ingénierie déjà présentes ici. Si votre programme est la construction navale, ou les véhicules terrestres en volume, ou si la ligne du donneur d'ordres que vous alimentez se trouve au Texas ou en Alabama, alors la densité qui fait la valeur de ce couloir est une densité

autour du client de quelqu'un d'autre. Je vous le dirai lors du premier entretien, avant que vous n'ayez dépensé quoi que ce soit.

Le couloir perd l'argument du coût et gagne l'argument opérationnel. Si le coût au pied carré est votre variable décisive, un autre État devrait emporter ce dossier. Je préfère le dire maintenant plutôt que de vous facturer pour le découvrir.

La Nouvelle-Angleterre est le produit d'exportation

Voici le recadrage pour lequel tout ce document existe. L'instinct d'une maison mère qui entre sur le marché américain est de traiter la localisation comme une contrainte à minimiser : trouver l'endroit conforme le moins cher, y poser le bâtiment, et passer au vrai travail. Pour ce profil, cet instinct est à l'envers. Le couloir n'est pas le coût de l'opération. C'est l'actif sur lequel l'opération est bâtie.

Ce que vous acquérez en vous posant ici, c'est la proximité des organisations d'ingénierie qui spécifient vos pièces, un réseau de fournisseurs qui porte déjà vos exigences de conformité répercutées, un bassin de recrutement qui a déjà détenu des CUI, et un précédent à deux drapeaux établi à toutes les échelles, d'un siège de 44 000 pieds carrés à Portsmouth jusqu'à une ancre à maison mère britannique opérant sous un Special Security Agreement. Ces choses ne sont pas transportables. Vous ne pouvez pas les acheter dans un État moins cher et les faire livrer avec les machines. Elles sont le produit.

Standard Work 2.0 (ma méthode exclusive de standardisation des opérations) est le système opérationnel que j'installe : la convergence IT et OT, l'ingénierie de la marge, l'humain dans la boucle, et le niveau souverain qui câble l'ITAR et la CMMC dans la production quotidienne. Le couloir est l'endroit où je l'installe, et ma base de Brookline, dans le New Hampshire, est dedans. Les relations avec les donneurs d'ordres, la maîtrise du réseau de fournisseurs et la connaissance régionale ne sont pas adjacentes au travail. Elles sont ce qu'achète une maison mère de Brescia ou de l'Ontario : un opérateur déjà en place là où vous vous posez.

La Nouvelle-Angleterre n'est pas la contrainte qui pèse sur votre opération américaine. Pour un fabricant de capteurs ou d'électromécanique qui vend aux donneurs d'ordres, elle est le produit d'exportation.

Ce que je prends en charge, et ce qui reste à vos conseils

Des lignes claires font fonctionner ce travail, voici donc les miennes.

- À moi : le modèle opérationnel, l'atelier, la construction de l'environnement IT et OT, la frontière de données réservée aux US-persons (personnel de statut américain au sens du droit d'exportation), et les preuves de préparation pour le jalon que vous cherchez à franchir. Je mets l'opération debout et je la pilote jusqu'à ce que le système tienne de lui-même.
- À votre conseil juridique d'entreprise et à votre conseil en contrôle des exportations : la constitution de l'entité, l'enregistrement ITAR et DDTC (direction américaine du contrôle du

commerce de défense), l'atténuation FOCl, et les questions CFIUS (le contrôle fédéral des investissements étrangers aux États-Unis). Je me coordonne avec eux. L'instrument juridique reste le leur.

- À votre conseiller en implantation : le bâtiment, les aides, le bail. Une fois que vous savez à quel couloir appartient l'opération, cette catégorie est bonne à ce qu'elle fait, et je travaillerai à ses côtés.

Chaque mission est couverte par un accord de confidentialité (NDA), et j'en mène un maximum de quatre à la fois. Quatre est la vraie limite pour faire ce travail en profondeur, alors le nombre est quatre.

QUESTIONS FRÉQUENTES

Nous avons un paquet d'aides plus important sur la table dans un autre État. Cela tranche-t-il la question ?

Cela tranche la question du bâtiment. Cela ne tranche pas celle de l'opération. Passez les aides au regard de ce qu'elles compensent réellement : le loyer, l'aménagement, et une part de la masse salariale, sur une durée définie. Puis passez les variables opérationnelles au regard de ce qu'elles vous coûtent quand elles tournent mal : un jalon de donneur d'ordres manqué parce que votre responsable qualité n'avait jamais siégé à un audit, un cycle de qualification fournisseurs que vous n'aviez pas budgété parce que les ateliers locaux n'étaient pas enregistrés ITAR, une exposition en matière d'exportation parce que personne n'avait tracé la frontière de données avant l'arrivée des fichiers de CAO. L'une de ces listes est une remise. L'autre est la question de savoir si l'opération remporte des marchés. Prenez les aides si le couloir est le bon. Choisir le couloir à cause d'elles, c'est ainsi que la remise finit par vous coûter le programme.

American Rheinmetall a placé son siège américain en Virginie. Cela ne plaide-t-il pas contre la Nouvelle-Angleterre ?

Cela plaide pour qu'un siège social américain se trouve près des bureaux de programme du client, ce qui est généralement vrai, et signifie généralement la Virginie. Cela dit beaucoup moins qu'il n'y paraît sur l'endroit où va la production. Le communiqué même qui nomme la maison mère de Virginie énumère aussi les usines : les six sites certifiés se trouvent dans le Maine, le Michigan et l'Ohio, quatre d'entre eux au Michigan et un à Biddeford, dans le Maine. L'entreprise a placé ses dirigeants près du client et ses ateliers près de leurs réseaux de fournisseurs, ce qui est exactement la distinction que trace ce document. Ce que l'histoire prouve, c'est la part qui vous importe le plus : American Rheinmetall a atteint la CMMC Level 2 sur l'intégralité de son empreinte industrielle américaine en avril 2026, une opération américaine à maison mère allemande a donc mené à terme le chantier d'opération conforme exact que décrit ce document. L'endroit où une grande capitalisation place ses dirigeants américains et l'endroit où un fabricant de capteurs de rang 2 place son atelier sont deux décisions avec deux jeux de contraintes différents. La vôtre est la seconde.

Devons-nous nous poser en Nouvelle-Angleterre pour travailler avec vous ?

Non. Le travail opérationnel sur site est concentré en Nouvelle-Angleterre, parce que c'est là que la base industrielle et technologique de défense et les relations avec les donneurs d'ordres que je connais le mieux sont denses, et c'est une solide zone d'atterrissage pour un fabricant allié qui entre sur le marché américain. Le travail de diagnostic et de conseil se mène à l'échelle nationale. Si votre site américain s'implante ailleurs, nous définissons dès le départ le dosage entre le présentiel et le distanciel. Si le couloir est véritablement inadapté à votre programme, je vous le dirai lors du premier entretien.

Qu'est-ce que le couloir nous apporte qu'un conseil en implantation ne peut pas apporter ?

Un conseil en implantation vous donne le bâtiment et les aides, et cette catégorie est bonne à cela. Ce qu'il vous remet est inerte. Le couloir fournit les choses qui transforment le bâtiment en opération : des clients d'ingénierie à distance de route, un réseau de fournisseurs qui porte déjà vos exigences de conformité répercutées, et un bassin de recrutement qui a travaillé à l'intérieur d'une frontière CUI. Ce sont des actifs opérationnels, et ils n'apparaissent pas sur une grille de notation de sites, parce qu'une grille est bâtie pour comparer des lieux sur le coût, pas pour prédire si votre atelier franchira une évaluation. Je lis le couloir en opérateur : quels fournisseurs peuvent réellement porter vos exigences répercutées, quelles personnes sont recrutables, quels donneurs d'ordres engageront un nouveau fournisseur de rang 2, et quelle est la séquence entre la signature du bail et un atelier qui tient.

Sources

1. BAE Systems, Life in New Hampshire : le siège de la division Electronic Systems à Nashua, le Richard Reed Microelectronics Center, et plus de 6 500 salariés sur Nashua, Hudson, Manchester et Merrimack
<https://jobs.baesystems.com/global/en/life-in-new-hampshire>
2. BAE Systems, Inc. Special Security Agreement : une société du Delaware dont l'actionnariat étranger est atténué par un SSA conclu entre le gouvernement américain, BAE Systems, Inc. et BAE Systems plc
<https://www.baesystems.com/en-us/partnership/suppliers/special-security-agreement>
3. New Hampshire Department of Business and Economic Affairs, Foreign Direct Investment in New Hampshire : 186 entreprises issues de 24 pays et réparties sur 45 secteurs, soutenant directement 43 900 emplois
<https://www.nheconomy.com/why-new-hampshire/foreign-direct-investment>
4. New Hampshire Aerospace and Defense Consortium, annuaire des membres (Cirtronics, RdF, Marmon Aerospace & Defense, Haigh-Farr, Micross, Granite State Manufacturing, Astronics AeroSat, Collins Aerospace, BAE Systems, ARC Technology Solutions)
<https://nhadc.org/members/>
5. Galvion, About Us : siège américain et Warfighter Lab à Portsmouth, New Hampshire ; centre de conception et de développement de Montréal ; activités d'énergie, de données et de revêtements à Marlborough, Massachusetts
<https://www.galvion.com/who-we-are/about-us>
6. GEFran S.p.A., profil du groupe : multinationale italienne de capteurs et d'automatisation, Provaglio d'Iseo, Brescia, cotée à la Borsa Italiana
<https://www.gefran.com/group/>
7. GEFran, contacts et réseau de vente : Gefran Inc., 400 Willow Street, North Andover, Massachusetts, référencé comme usine de production et organisation commerciale
<https://www.gefran.com/support-and-sales-network/contacts/>
8. American Rheinmetall obtient la certification CMMC Level 2 pour ses sites de production américains (2026-04-14) : les six usines certifiées dans le Maine, le Michigan et l'Ohio, et la maison mère américaine du groupe à Vienna, en Virginie
<https://www.rheinmetall.com/en/media/news-watch/news/2026/04/2026-04-14-american-rheinmetall-has-achieved-cmmc-level-2-certification-for-its-us-production-facilities>
9. DFARS 225.003 Definitions, les pays qualifiés (acquisition.gov, à jour au DFARS Change 5/7/2026) : une préférence dans les marchés publics, ni une dérogation à l'ITAR, ni à la CMMC, ni au FOCI
<https://www.acquisition.gov/dfars/225.003-definitions>.
10. ARC Technology Solutions, LLC, 165 Ledge Street, Nashua, New Hampshire : équipements d'essai automatisés et services d'ingénierie en fabrication sur plan pour le DoD et l'aérospatiale
<https://www.arcserv.com/about/>
11. EMC Technologies, Inc., Fall River, Massachusetts : sous-traitant électromécanique certifié ISO 9001:2015 et enregistré ITAR, spécialisé dans les montages d'essai fonctionnel et les adaptateurs d'essai d'interface
<https://emctechinc.com/about/>

12. Visible Assets, Inc., Stratham, New Hampshire : visibilité des actifs RuBee (IEEE 1902.1) pour des clients du DoD et du Department of Energy
<https://ru-bee.com/>
 13. Le manuel d'implantation sur le marché américain : la séquence de mise en place opérationnelle pour un fabricant d'un pays qualifié
</resources/us-market-entry-playbook>
 14. Un seul fil, deux drapeaux : la frontière de données réservée aux US-persons dans une opération de défense à maison mère étrangère
</resources/one-thread-two-flags>
 15. L'implantation sur le marché américain pour les fabricants de défense alliés
</us-market-entry>
 16. Standard Work 2.0, la méthode opérationnelle à quatre piliers
</method>
-

PROCHAINE ÉTAPE

Demander un entretien stratégique

garrettpartridge.com/booking