

# Innovation, réseau, audace et persévérance pour réussir à l'international

par Sylvain Etaix

Lors du Forum des Pme à l'international qui s'est tenu le 31 mars dernier à la Préfecture de Lyon, six sociétés de la nouvelle région Auvergne-Rhône-Alpes ont témoigné de leurs parcours d'aventuriers de l'export. De la Tpe à l'ETI, les trajectoires divergent mais toutes ont un point commun : la volonté de réussir.

## “Notre pérennité passe par les marchés export sinon nous allons mourir”

Mari-José Barbot, gérante associée de Zylia Tech

Un caractère bien trempé, un discours sans détours, Marie-José Barbot “drive” les activités internationales de la Tpe Zylia Tech (839 k euros de CA, 10 personnes, 20% à l'export), société spécialisée dans la gestion de la qualité en production dans les secteurs automobiles et aéronautique.

« Nous avons été en Chine dans les bagages de PSA. Nous avons d'abord travaillé pour des équipementiers européens mais je veux vendre nos logiciels directement aux producteurs chinois, nous recherchons des partenaires ». Aux Etats-Unis, l'histoire est différente. « Nous avons créé une structure

« **Ceux qui osent peuvent perdre, ceux qui n'osent pas perdent à coup sûr** »

dans le Michigan. Mais le premier recrutement s'est très mal passé. Je dois payer un salaire annuel de 120000 USD et le business n'avance pas. Je peux tout perdre sur ce projet. Nous sommes à bout financièrement » avoue-t-elle.

Mais la Tpe n'a pas d'alternative. Sur ses marchés mondialisés, « notre pérennité passe par les marchés export sinon nous allons mourir ». M.-José Barbot qui est souvent la seule femme dans les délégations a un sentiment d'incompréhension vis-à-vis des grands groupes français. « Les grandes entreprises ne nous prennent pas au sérieux. Leur air condescendant pour les petits fait mal » ; Mais elle ne se laisse pas impressionner pour autant, « ceux qui osent peuvent perdre, ceux qui n'osent pas perdent à coup sûr ».



### Zylia Tech

Effectif : 10  
CA : 839 keuros  
Part export : 20%  
Siège : Cluses (74)

## “L'export doit s'inscrire dans le temps”

Julien Durant, président Picture Organic Clothing

### Picture Organic Clothing

Effectif : 23  
CA : 12,5 millions d'euros  
Part export : 55 %  
Siège : Gerzat (63)

« **Notre équipe reste le principal facteur clé de succès** »

Picture Organic Clothing est une jeune société auvergnate (créée en 2008) et spécialisée dans la conception et la vente d'articles de sport (23 personnes, 12,5 millions de CA, dont 55% à l'export). Elle a su optimiser les ressources financières (AP, subventions régionales) pour asseoir son développement. « L'assurance prospection nous a permis d'accélérer notre développement aux Etats-Unis, les subventions régionales de financer notre participation à des salons au Japon et

d'embaucher un directeur export » témoigne Julien Durant, jeune président.

« Après six années passées sur les “terrains du monde”, nous savons que tout commence par l'innovation, le respect de l'environnement et une approche commerciale forte qui, sans une gestion optimale en “back office”, conduit à l'échec. Notre équipe reste le principal facteur clé de succès ».

## “L'importance des réseaux”

Thierry Regond, vice-président Sunaero

Les valises test développées par la société **Sunaero** apportent une réponse aux problèmes d'étanchéité des avions (de chasse ou de ligne), en moyenne en moins de 8 heures et permettent donc de réduire le temps d'immobilisation des avions.

« Cela a été compliqué de faire notre chemin dans le secteur aéronautique. Il nous a fallu 7 ans de tests avant d'être d'accrédité auprès des constructeurs Boeing et Airbus » explique Thierry Regond, vice-président de cette Pme de 45 personnes (10 millions de CA) qui mise beaucoup sur l'innovation (3 brevets par an).

« 7 ans de tests avant d'être référencé auprès des constructeurs Boeing et Airbus »

D'emblée Sunaero a eu une vision internationale, « 60% de notre activité est réalisée aux Etats-Unis et en Asie, nous avons cherché à nous positionner d'emblée là-bas » explique-t-il. Pour travailler avec Boeing, Sunaero a créé sa propre unité de production aux Etats-Unis qui emploie une trentaine de personnes.

« Nous avons d'abord commencé par accompagner EADS à Miami, ce qui nous a permis de prendre pied sur la marché, puis nous avons dû nous séparer pour pouvoir travailler avec Boeing » relate Thierry Regond pour qui « on ne fait pas de l'international

en “one shot”, il faut faire une analyse extrêmement fine du terrain. Il existe des dispositifs, des aides financières pour aider les Pme à l'export mais la difficulté est de les utiliser au bon moment ». Le Vice président de Sunaero constate les progrès de la diplomatie économique, « nous avons pu le constater en Malaisie ou au Pérou, par exemple ». Un des secrets de la réussite à l'export ? Les réseaux, que ce soient les Conseillers du commerce extérieur (CCE), les groupements professionnels, le GIFAS ou le cluster Eden.

### Sunaero

Effectif : 20

CA (groupe) : 45 millions d'euros

Part export : 70%

Siège : Genay (69)



© Jean-Jacques Reynal

## “Avoir des références en France et cibler des marchés où la concurrence locale n'est pas trop forte”

Laurent Pélissier, président d'ECM Technologies

L'export est aussi et avant toute chose une question de rencontres entre des individus de culture différente qui doivent se comprendre. Ainsi chez **ECM Technologies**, pas moins de 12 nationalités (allemande, italienne, algérienne, tunisienne, anglaise, chinoise, américaine, bulgare, espagnole, russe, kazakhe et française) cohabitent dans la société au sein des départements dédiés à l'export.

« En Français, on a parfois du mal à se comprendre d'une région à une autre alors à l'international... Nos ingénieurs d'affaires sont binationaux. Beaucoup de jeunes étrangers veulent travailler en France » affirme le président de la société Laurent Pélissier, qui tord ainsi le cou à l'idée souvent entendue que la France ne serait plus attractive. ECM conçoit,

### ECM Technologies

Effectif : 230

CA : 60 millions d'euros

Part export : 90%

Siège : Grenoble (38)

produit et commercialise des systèmes industriels de traitement thermique pour le compte d'une clientèle industrielle dans les filières automobile, aéronautique, électronique, nucléaire ou encore photovoltaïque. Une part substantielle de son chiffre d'affaires (60 millions d'euros, dont 90% à l'export) est dédié à la R&D. « Nous innovons en interne et travaillons avec des partenaires comme le CEA » explique Laurent Pélissier, président de la société basée à Grenoble et qui revendique une production 100 % française. A l'export, le réseau de distribution est organisé via des agents ou des filiales en propre sur les gros marchés nécessitant du SAV. « Sur nos marchés, nous devons être proches de nos clients pour être réactif dans les 24 heures ».

ECM travaille sur des marchés réputés difficiles, à l'instar du Kazakhstan. « Le pays est compliqué mais nous avons réussi à livrer une usine “clé en main” dans le secteur du solaire. Nous avons créé une filiale. Le chantier va durer deux ans ».

Laurent Pélissier conseille “d'avoir de bonnes références en France” avant de se lancer, ce qui permet de mieux convaincre les acheteurs étrangers. Surtout, il faut avoir des produits différenciants et aller sur des marchés où la concurrence locale n'est pas trop forte ».

« Nous avons 12 nationalités au sein de l'entreprise »



ECM Technologies

## “Apprendre à gérer l'imprévu”

François Berry, président de Top Clean Packaging

Créé en 1927, **Top Clean Packaging** est un groupe spécialisé dans la conception, la fabrication et l'assemblage de dispositifs médicaux en salle blanche à base de matières plastiques et de silicone liquide. « Nous regroupons six entreprises et six technologies » résume son président autodidacte François Berry.

Aujourd'hui le groupe dispose d'un bureau en Inde, a racheté une société italienne et ouvert une unité de production de 3000 m<sup>2</sup> en Chine. Le chiffre d'affaires a été multiplié par 10 en 20 ans pour s'établir en 2015 à 34 millions d'euros dont 50% à l'international. François Berry raconte son aventure chinoise qui a débuté de manière très fortuite : « un Chinois est passé chez nous et était intéressé par nos produits ». Après avoir appris à se connaître et à se faire confiance, un projet commun voit le jour.

« Nous avons ouvert un site qui emploie aujourd'hui une cinquantaine de personnes. Nous sommes à proximité du géant Asus. Il y a dix ans, le marché chinois était très peu développé dans notre métier. Nous avons créé le besoin en y amenant des savoir-faire de plusieurs années en Auvergne. Et avons mis cinq années pour être rentable. Nous avons utilisé différents aides à l'exportation, dont une assurance prospection Coface que nous avons remboursé petit à petit ».

« Nous sommes passés de 3 M€ de chiffre d'affaires en 2000 à 35 M€ aujourd'hui, nous pourrions encore nous développer plus rapidement mais nous manquons de moyens. Nous investissons dans des machines qui coûtent de 700 à 900 000 euros, nous créons des salles blanches, avons aussi développé des emballages pour produits médicaux... »

« Nous avons créé le besoin en Chine, en amenant nos savoir-faire auvergnats »



Top Clean Packaging

Actuellement c'est le marché indien qui offre les meilleures perspectives selon François Berry qui résume son aventure export en une phrase : « On essaie de tout prévoir mais il y a toujours de l'imprévu qui coûte toujours plus cher ! »

### Top Clean Packaging

Effectif : 300  
CA : 34 millions d'euros  
Part export : 70%  
Siège : Peschadoires (63)

## “Le label OEA pour sécuriser nos opérations internationales”

François Luneau, directeur général Gindre

Spécialiste mondial du conducteur cuivre pour l'industrie électrique, le groupe Gindre produit quelque 40 000 tonnes de cuivre chaque année, pour un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros dont 90% réalisé hors de l'Hexagone. François Luneau, directeur général du groupe qui a quintuplé de taille au cours de la dernière décennie (pour atteindre un effectif de 600 personnes aujourd'hui) croit « en l'avenir de l'industrie française ». Le groupe s'est doté de 7 filiales à l'étran-

ger dont les États-Unis, l'Espagne, l'Inde, la Slovaquie et la Roumanie. L'entreprise a largement mondialisé sa production en s'appuyant sur une logistique de distribution à travers ses différentes filiales et partenaires dans plus de dix pays.

« Le cuivre est un produit très cher » et tente les contrebandiers. F. Luneau témoigne de « cailloux retrouvés à la place du cuivre dans un conteneur ». Afin de sécuriser sa logis-

L'entreprise a largement mondialisé sa production en s'appuyant sur une logistique de distribution à travers ses différentes filiales et partenaires dans plus de dix pays.

### Groupe Gindre

Effectif : 600  
CA : 250 millions d'euros  
Part export : 90%  
Siège : Pont de Chérury (38)

tique et de faciliter ses opérations internationales, le groupe, qui a déjà le label d'exportateur agréé (EA) envisage d'obtenir le statut d'opérateur économique agréé (OEA) qui lui permettra de réaliser des opérations de dédouanement centralisé à domicile.