

Le fabricant de modules ultrasons s'est appuyé sur l'export pour se spécialiser, et devenir une référence européenne dans le domaine industriel et de la santé-biotech. Une stratégie qu'elle entend poursuivre au-delà de l'Europe.



Grâce à l'international, SinapTec ne passe plus sous les radars

C'est une histoire de rencontres. Nous sommes en 2015 sur un salon professionnel en Allemagne. SinapTec a basculé quelques années plus tôt de la fabrication de machines industrielles utilisant les ultrasons (pour le nettoyage, le soudage, la découpe alimentaire) à la production de seuls modules ultrasons, utilisables pour toutes sortes d'application en industrie mais aussi en santé et biotech. Une hyperspécialisation, s'appuyant sur un brevet, une avancée technologique, un design et un rapport qualité-prix compétitif. L'industriel finlandais Finnsonic, de son côté, cherchait à changer de technologie et connaissait SinapTec de par son activité export. Cette rencontre sur le salon entre le fondateur Pascal Tierce et le Finlandais se conclut par la signature d'un contrat exclusif d'approvisionnement auprès de la PME française. « Ils ont été les premiers à nous avoir fait confiance, au moment de notre bascule stratégique. L'occasion de valider notre nouveau modèle économique », se souvient Pascal Tierce.

Depuis, la part du chiffre d'affaires (non communiqué) à l'export n'a cessé de croître pour atteindre 50%, essentiel-

lement sur le marché industriel européen, en Suisse, Benelux, Finlande, Allemagne pour les principaux. « *Demain, nous souhaitons atteindre 80%, tout en maintenant notre activité française* », avance le patron. Cette ambition passera par le développement en Chine et en Inde où un volant d'affaires a commencé, mais aussi à terme l'Amérique du Nord, au potentiel important. Mais ces marchés lointains sont compliqués à aborder : « *Nous devons y faire de nombreux déplacements et mieux faire comprendre notre positionnement atypique sur ce marché de fournisseur spécialisé de modules ultrasons. Pour les futurs clients, collaborer avec nous suppose de changer en profondeur leur manière de travailler, et ce, sur du long terme. C'est très engageant.* »

Marché de la santé

L'export passera aussi par le développement des marchés santé et biotech (usage des ultrasons contre les tumeurs, varices ou affection cardiaque...) qui pèsent déjà un cinquième des ventes. « *C'est notre marché du futur où il y a peu de concurrents, même si pour chaque client, les*

«Demain, nous souhaitons atteindre 80% à l'export»

Pascal Tierce

phases de développement et de mise sur le marché peuvent prendre plusieurs années, du fait des processus de qualification et de certification. » Le développement de SinapTec passe clairement par l'international. Pour passer la surmultipliée dans ce domaine, Pascal Tierce vient d'ailleurs d'embaucher une directrice export expérimentée. Les travaux d'aménagement du siège à Lezennes, où sont assemblés les modules, sont quant à eux en phase finale. Un investissement de 1,2 M€ lui permettant de doubler les capacités de production, et d'étoffer son équipe actuelle de 22 personnes. L'objectif est de monter de 2 000 équipements livrés à 4 000 d'ici 3 ans et de doubler les ventes en quatre ans, en dépit d'un contexte de commerce mondial tendu. « *Nous sommes extrêmement vigilants pour éviter toute rupture dans la chaîne d'approvisionnement. Nous avons anticipé des stocks d'un an et demi de certains composants électroniques stratégiques pour nos modules* », souligne Pascal Tierce, qui s'est vu décerner le Trophée Leadexport dans la catégorie Leader en juillet dernier, par la CCI. « *Ce fut une vraie reconnaissance, face aux poids lourds de la région* », se réjouit le dirigeant ■

Anne Henry-Castelbou