



Adresse : 1 rue Isaac Asimov - 38300 Bourgoin-Jallieu
Contact : Audrey Feldman
Activité : Fabrication d'éléments modulaires pour l'industrialisation
Tél. : 04 37 03 26 76
E-mail : audrey.feldman@elcom.fr

elcom s'illustre sur le marché chinois

Depuis sa création en 1986, elcom apporte des solutions innovantes en matière d'éléments modulaires pour l'industrialisation, postes de travail, convoyeurs et systèmes de transferts. L'international devrait peser 4 millions d'euros sur le prochain exercice, une croissance tirée par le marché chinois.

Leader français, la PMI berjallienne conçoit et réalise des profilés aluminium qui servent à monter des sous-ensembles industriels. "Nos clients sont des fabricants de machines spéciales ou des grands donneurs d'ordre comme Schneider ou Valeo", précise Eric Vergne, PDG d'elcom depuis sa reprise en 2011. Depuis une quinzaine d'années, elcom a développé des activités complémentaires, toujours à partir de profilés aluminium, mais qui sont vendus sous forme de produits finis comme des convoyeurs, transferts linéaires, postes de travail... "Une activité sur laquelle nous sommes en constante innovation, pour proposer toujours plus de solutions performantes à nos clients, complète le dirigeant. C'est un véritable relais de croissance pour l'entreprise et des produits qui ont du potentiel à l'export".

Une présence mondiale

Le partenariat d'elcom avec la société allemande Item (depuis 1986) lui a ouvert un réseau dans le monde entier, ce qui lui permet d'accompagner ses clients à l'export. En 2000, l'entreprise a créé une filiale, elcom Deutschland, pour s'implanter durablement sur le premier marché européen, puis s'est développée sur les marchés voisins et en Scandinavie. La PMI est présente également en Amérique du Nord et du Sud, en Australie et en Asie (Inde, Chine, Malaisie, Singapour). "Nous sommes en mesure

d'apporter un support local à nos clients industriels, note Eric Vergne. Nous pouvons gérer et suivre des marchés internationaux en intégrant la dimension multiculturelle". Si l'Allemagne est son premier marché export, la Chine est désormais le deuxième. "L'Asie constitue un axe de développement majeur, avec déjà de nombreuses installations en Chine, en Corée, en Malaisie et en Inde", poursuit le dirigeant. Percer sur le marché chinois, une gageure ? "Nous avons d'abord vendu nos produits à des industriels occidentaux implantés en Asie, ils voulaient de la qualité et de la sécurité. Nous pouvons démontrer que nos systèmes sont fiables et robustes, même après 20 ans d'utilisation, autant d'arguments qui ont fini par convaincre des industriels chinois. Ils sont aujourd'hui clients. **Nous envisageons la création d'une filiale elcom China, pour renforcer notre présence et pérenniser le business, explique Eric Vergne. Mais nous continuerons cependant de fabriquer les pièces stratégiques en France pour une question de savoir-faire maîtrisé ici. Les activités à valeur ajoutée restent ici**".

Le capital humain

Selon Eric Vergne, la réussite d'elcom sur le marché chinois a été une vraie surprise, "le mix produit a fonctionné". La stratégie menée en amont a été payante : participation à des salons internationaux, réseaux d'ERAI, conseils sur l'export prodigués par la CCI Nord Isère, recrutement d'un responsable export, formation à l'anglais et intégration récente d'un stagiaire chinois qui partira à Shanghai dès qu'il aura bien intégré les activités d'elcom. "Il n'y a pas de développement sans ressources humaines, note Eric Vergne. Nous avons engagé une démarche de management global et durable qui s'appuie sur le développement du potentiel humain de l'entreprise pour améliorer sa performance sociale et économique". D'après ce modèle, la créativité est valorisée, les dysfonctionnements organisationnels sont réduits, la compétence est développée et les salariés sont intéressés à la performance de l'entreprise. Prochain défi pour l'export : les marchés nord-américains, à l'horizon 2-3 ans.