

VOS RENDEZ-VOUS

Manager des personnalités difficiles

Avec l'outil DISC success insights®.

► Le 9 juin à la CCI de Grenoble. De 11h à 13h. Sur inscription. Tél. 04 76 28 28 03.

La veille stratégique

► Le 12 juin à la CCI de Grenoble. De 14h à 17h. Sur inscription. Tél. 04 76 28 25 34.

Utiliser les réseaux sociaux pour communiquer

Deux ateliers dans le cadre de la 28e rencontre de la Communauté des entrepreneurs organisée par l'association GAIA (Grenoble Alpes initiative active).

► Les 12 et 26 juin à la Locomotive, à Vizille. De 9h à 12h. Sur inscription. Tél. 04 76 08 24 01.

« Osons l'équipe ! »

Expérimenter une séance de coaching d'équipe. Atelier réservé aux dirigeants, managers et RH.

► Le 12 juin à la CCI de Grenoble. De 9h à 12h. Sur inscription. Tél. 04 76 28 28 03.

2^e édition de Business Hydro

Le rendez-vous d'affaires de la filière hydroélectrique en France : 40 exposants et 400 visiteurs sont attendus. Conférences et tables rondes.

► Le 13 juin au WTC de Grenoble. De 8h 30 à 18h. Sur inscription. www.business-hydro.fr

La reprise d'entreprise artisanale

► Le 13 juin à la CMA de Grenoble. De 13h30 à 17h. Sur inscription. Tél. 04 76 70 82 09.

Devenir pleinement acteur de la gestion de sa trésorerie

► Le 13 juin à la CCI de Grenoble. De 10h à 12h. Sur inscription. Tél. 04 76 28 25 34.

POUR NOUS SUIVRE



sur Twitter :
@DL_entreprises

sur la page Facebook :
Le Dauphiné Entreprises

BOURGOIN-JALLIEU

Elcom se développe en Allemagne

Eric Vergne, dirigeant de la société Elcom, souhaite développer son entreprise à l'international. Un pari déjà plutôt réussi du côté de l'Allemagne avec des résultats encourageants. Photo Le DL/Y.G.

Un peu plus de trois ans après le rachat d'Elcom Deutschland, la société Elcom poursuit son développement sur le territoire allemand.

Lorsqu'il rachète l'entreprise Elcom au début de l'année 2011, Eric Vergne souhaite la développer à l'international. Notamment du côté de l'Allemagne où l'homme voit pour cette société spécialisée dans la mécanique industrielle, une formidable possibilité de développement puisque le marché industriel allemand est un des plus gros marchés européens.

Lorsque l'opportunité se présente, en 2013, pour le dirigeant de l'entreprise de racheter la société Elcom Deutschland, il n'hésite pas. « L'entreprise était déjà structurée et était partenaire de la filiale française, explique Eric Vergne. Il fallait juste pousser un peu plus son développement. »

En effet, car à cette époque, 70% de l'activité étaient réalisés par seulement un client. En trois ans, l'entreprise renouvelle totalement son portefeuille de clients et installe à sa tête un directeur allemand, afin de pouvoir s'appuyer sur une personne qui connaît parfaitement le

marché. « Aujourd'hui, on travaille avec une centaine de clients dont 25 représentent une part significative de l'activité », indique le patron d'Elcom.

Peu à peu, l'entreprise commence à se faire un nom sur le sol allemand et profite de l'innovation des entreprises allemandes en matière d'industrie pour booster sa créativité et en faire profiter son marché français. « L'industrie allemande est en avance sur l'industrie française, confie Eric Vergne. Certaines demandes qui nous ont été faites en Allemagne il y a quelques années, se développent tout juste en France

aujourd'hui. »

Le marché allemand joue alors un rôle de moteur pour l'entreprise qui peut répondre rapidement aux demandes du secteur français. L'entreprise souhaite se développer encore plus dans la numérisation ainsi que l'éco-responsabilité de ses produits afin d'acquérir de nouveaux marchés et faire d'Elcom une référence dans le paysage de l'industrie.

Yann GIRAUD

ELCOM EN BREF

ACTIVITÉ : conception et fabrication de solutions modulaires industrielles à base de profilés 100 % aluminium

CRÉATION : 1986

IMPLANTATIONS : Bourgoin-Jallieu (siège), Frépillon (Val-d'Oise) et Allemagne

CHIFFRE D'AFFAIRES : 20,3 M€ en France et 2,8 M€ en Allemagne en 2016

EFFECTIFS : 101 salariés sur l'ensemble de la société Elcom

RÉSULTAT NET : tant en Allemagne qu'en France, le ratio est un peu supérieur à 7 % pour l'année 2016

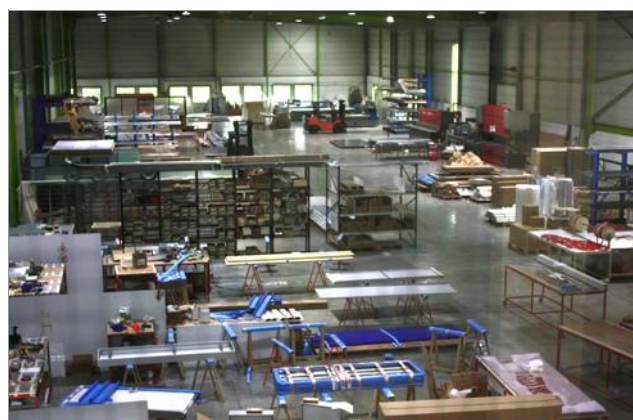
RÉPARTITION DU CAPITAL : détenu par Eric Vergne et Jérôme Pignard

SAINT-QUENTIN-FALLAVIER

Matel Group accélère sur le plan commercial

Installé depuis près de trois ans dans de nouveaux locaux de 14 000 m² qui lui ont permis de regrouper l'ensemble de ses activités et de moderniser ses équipements, Matel Group entend désormais passer la vitesse supérieure sur le plan commercial. « Nous avons consacré ces trois dernières années à structurer notre outil de travail. Cela nous permet de pouvoir proposer de nouveaux services à nos clients, puisque notre capacité de production est plus importante. Dans le même temps, nous avons diversifié notre offre et nous proposons des produits d'éclairage LED. Nous allons maintenant mettre les bouchées doubles sur le commercial », annonce Maxime Gabay, directeur général de Matel Group qui mise beaucoup sur le marché de l'éclairage des bâtiments tertiaires.

« Nous nous positionnons sur ce segment en proposant des pro-



Matel Group commercialise ses solutions d'éclairage semi-finies auprès des professionnels. Photo DR

duits haut de gamme. Le savoir-faire que nous avons sur le marché des enseignes nous permet d'avoir une bonne connaissance de ces solutions d'éclairage LED que nous utilisons depuis de nombreuses années comme source lumineuse des enseignes de nos clients », fait valoir le di-

recteur général de Matel Group. Comme pour le marché des enseignes, Matel Group commercialise ses solutions d'éclairage semi-finies auprès des professionnels, spécialement les artisans qui se chargent de l'assemblage final et de la pose. « L'année dernière, nous avons

multiplié par deux notre chiffre d'affaires sur le marché de l'éclairage, nous ne nous fixons pas d'objectif, mais le potentiel de ce marché est avéré », souligne Maxime Gabay, convaincu que le rapport qualité-prix des produits qu'il commercialise permettra à son entreprise de rapidement prendre des parts de marché. En parallèle, Matel Group poursuit son développement auprès des installateurs d'enseignes.

Françoise SIGOT

MATEL GROUP EN BREF

ACTIVITÉ : conception et distribution de matériel pour la fabrication d'enseignes

CRÉATION : 1986

IMPLANTATION : Saint-Quentin-Fallavier

CHIFFRE D'AFFAIRES :

19,1 M€

EFFECTIFS : 48 personnes

RÉSULTAT NET : NC

RÉPARTITION DU CAPITAL : NC