

TÉMOIGNAGE

PINETTE PEI
ENGINEERING & MACHINERY

Sans la Team France Export, je ne serais pas en Australie où j'ai pu doubler mon carnet de commandes internationales

Quand il a repris Pinette PEI en 2011, la part d'export de l'entreprise avoisinait les 40% du chiffre d'affaires. Neuf ans plus tard, Jérôme Hubert peut s'enorgueillir d'avoir fait grimper ce chiffre à 75% notamment grâce à l'ouverture de l'Asie et de l'Océanie... Spécialisé dans les presses pour le fromage, et plus globalement dans les équipements sur mesure pour le travail des matériaux composites, le fabricant de machines industrielles Pinette PEI continue son expansion avec la Team France Export : son dirigeant revient sur les stratégies qui ont construit son parcours à l'international.



Jérôme HUBERT

Président,
PINETTE PEI

**TEAM
FRANCE**
EXPORT

**RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE**

POURQUOI AVOIR OPTÉ POUR UN RENFORCEMENT DE L'INTERNATIONAL À VOTRE ARRIVÉE ?

Quand j'ai repris Pinette en 2011, l'entreprise était déjà présente sur certains pays comme l'Allemagne ou les Etats-Unis mais nous étions encore dépendants des cycles de commandes par pays. L'objectif du déploiement a donc été de lisser notre activité toute l'année et de nous connecter davantage aux projets internationaux. D'autant que dans le même temps, nous opérons un rééquilibrage sectoriel : en 2011, l'automobile représentait 50% de notre chiffre, aujourd'hui c'est l'aéronautique et le spatial qui totalisent 40%.

COMMENT S'EST EFFECTUÉE CETTE CONQUÊTE DE NOUVEAUX MARCHÉS ?

D'abord, par la création d'un département de R&D qui s'est rapidement intégré dans les programmes collaboratifs internationaux : cela nous a apporté une vraie visibilité. Puis, nous avons développé le marketing de l'entreprise et notre force commerciale : aujourd'hui, les commerciaux représentent 10% des effectifs et nous avons un réseau d'agents très actifs dans la trentaine de pays où nous sommes présents. Cela nous a permis de nous développer au Royaume-Uni, en Russie, en Chine, en Asie du Sud-Est ou encore en Australie.

VOUS AVEZ ÉGALEMENT SOLlicitÉ L'APPUI DE LA TEAM FRANCE EXPORT...

La Team France Export nous a accompagnés à grande échelle sur quasiment toutes les zones de prospection, que ce soit pour des missions de mise en relation avec des agents, des études de marché (notamment sur les acteurs Oil & Gas en Chine, à Singapour et en Corée) ou l'installation d'un VIE en Chine. Le fait que le conseiller international soit un commercial est un vrai plus car c'est quelqu'un qui comprend nos enjeux, nous questionne... Cet appui nous a ouvert les portes des marchés.

NOTAMMENT EN AUSTRALIE ?

Oui, en Australie, c'était particulièrement déterminant : j'y suis allé pour une Mission d'accélération, les "Maritime Connection Days" fin 2018. Et en quelques jours j'ai pu trouver mes partenaires locaux dans les contacts envoyés par la Team France Export. Depuis, l'Australie m'a permis de doubler mon carnet de commandes internationales ! Sans eux, je n'y serais pas : je leur suis redevable.

QU'AVEZ-VOUS CHANGÉ DANS L'ENTREPRISE POUR COLLER À CE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL ?

L'appareil productif de Pinette était déjà orienté export en matière logistique, donc c'est surtout sur la partie commerciale et financière que nous avons lancé de nouveaux chantiers. Côté commercial, outre le déploiement des équipes, nous avons conçu des outils de réalité virtuelle et augmentée pour présenter nos machines et offrir des services de support et maintenance à distance. Côté financier, nous avons beaucoup bénéficié des instruments de sécurisation financière proposés par Bpifrance et les banques françaises ... Indispensable pour se développer à l'export !

QUEL ENSEIGNEMENT TIREZ-VOUS DE CES ANNÉES D'EXPORT ?

Pour développer un pays, il faut trouver des agents en local, des professionnels qui parlent la langue. Et avoir aussi une belle histoire à raconter...