

TÉMOIGNAGE



Nous visons au-delà de 1 million d'Euros dès 2021 suite à l'accord signé sur le sol américain avec l'aide de la Team France Export

Ses technologies composites minérales permettent de passer d'une température de 1000 à 200 degrés et allègent le poids des pièces en offrant une alternative au métal : Pyromeral Systems est un expert reconnu dans les stands de Formule 1 et officie désormais dans l'univers des drones et missiles militaires. Après dix ans d'expériences en Europe, son responsable export Guillaume Jandin a tenté l'aventure américaine avec la Team France Export. Il raconte sa recherche de partenaire et ses nouvelles ambitions sur le Japon.



Guillaume JANDIN

Responsable Business Development,
PYROMERAL SYSTEMS



POURQUOI PYROMERAL SYSTEMS S'EST-ELLE LANCÉE À L'INTERNATIONAL ?

Par opportunité ! À l'origine, dans les années 80-90, l'entreprise était concentrée sur une activité de filtration d'air chaud pour les centrales nucléaires, et elle n'opérait qu'en France. Mais les écuries automobiles se sont intéressées à notre savoir-faire et la plupart étaient européennes (McLaren, Ferrari, etc.) donc c'est en travaillant pour elles que nous avons découvert l'Angleterre, l'Italie et la Suisse notamment.

VOUS ÊTES ENSUITE PASSÉS DE L'EUROPE AU GRAND EXPORT...

En fait nous avons ajouté une corde à notre arc : nous avons développé une activité pour l'industrie militaire en France. Du coup cela nous ouvrait de nouveaux marchés – moins niches que la Formule 1. Et c'est à cette époque (2010) que nous avons commencé à prospecter les Etats-Unis, d'abord en développant une filiale puis en recherchant un partenaire. Aujourd'hui, nous ambitionnons de répliquer ce modèle partenarial au Japon où nous avons déjà eu un contrat avec un motoriste : le marché est exigeant mais il y a de belles opportunités dans le domaine militaire.

À QUEL MOMENT AVEZ-VOUS FAIT APPEL À LA TEAM FRANCE EXPORT ?

Nous avons travaillé à plusieurs reprises avec la Team France Export : d'abord sur l'établissement d'un listing de salons pour se faire connaître aux Etats-Unis, puis plus précisément sur le salon CAMX où nous disposions d'un stand. Mais c'est surtout lors de notre recherche de partenaires que nous avons été en étroite collaboration : la Team France Export sélectionnait des entreprises candidates pour un rachat ou un accord de partenariat et nous proposait de les rencontrer.

QUEL BÉNÉFICE EN AVEZ-VOUS RETIRÉ ?

La rencontre de toutes ces sociétés a représenté un gain de temps précieux et une aide importante à la réflexion : grâce à ces rencontres, nous avons pu affiner notre besoin, savoir quel type de société nous souhaitions (pas de freelance, pas de prisme français). Finalement, nous avons opté pour une entreprise américaine avec la double culture automobile et militaire : Composite Resources. Et nous avons signé le partenariat en décembre 2019. Aujourd'hui, nous avons une vingtaine de leads sur le territoire, avec de vraies opportunités de conversion sur 2020-2021 et un CA dépassant 1 million d'euros dès 2021.

LE PASSAGE À L'EXPORT A-T-IL ÉTÉ SYNONYME DE TRANSFORMATION POUR L'ENTREPRISE ?

Ce sont surtout les demandes de nos clients qui nous ont fait évoluer, avec des améliorations plus ou moins poussées sur le produit proposé. Mais aujourd'hui, avec notre développement sur le militaire, nous envisageons d'installer une usine de production aux Etats-Unis pour s'affranchir des contraintes réglementaires.

QU'AVEZ-VOUS APPRIS DE CES EXPÉRIENCES À L'EXPORT ?

Que les approches commerciales ne sont pas les mêmes selon les pays. En Angleterre, c'est le pragmatisme qui prime : si votre solution marche après un ou deux tests, vous avez de fortes chances de décrocher le contrat. Mais pour les Etats-Unis et le Japon, nous nous sommes rendu compte du poids de l'intermédiation : il faut pouvoir bénéficier de recommandations des locaux pour mettre un pied dans le pays. D'où l'intérêt de rechercher un partenaire...