

Une subvention lui ouvre le marché allemand

Créatique Technologie aura mis trois ans à préparer son lancement sur le marché allemand. Cette entreprise conçoit, fabrique et met en œuvre des connecteurs électroniques destinés à réaliser des tests sur la carrosserie et la câblerie automobile. Bien que son siège social soit implanté à Lyon, son site principal se trouve à Billy-Berclau dans le Pas-de-Calais. C'est là que se trouvent la conception et la production mais aussi le marketing et le commercial.

« Plus de 70 % de mes clients et prospects se trouvent à moins de 2 h 30 de route de Billy-Berclau », indique François Salamone, Pdg et fondateur de Créatique Technologie. Parce que son activité se situe sur une niche et qu'il commence à bien couvrir le marché français, ce chef d'entreprise se pose la question de l'export au début des années 2000. « Parce que le marché automobile allemand est deux fois et demi plus important que le marché hexagonal et parce que réussir outre-Rhin nous ouvrira la porte des pays de l'Est, je décide de m'y lancer », explique François Salamone. Tout va être minutieusement préparé. Un consultant réalise un pré-diagnostic sur la faisabilité du projet. L'audit dure trois jours. Tout est épluché: l'organisation de l'entreprise, son assurance qualité, la culture des langues étrangères du personnel et la légitimité du produit. Pour l'étude de marché, François Salamone s'adjoint les services d'un de ses fournisseurs allemands au courant des besoins du secteur automobile. « Nous avons eu confirmation qu'avec nos produits et nos services d'accompagnement



François Salamone, Pdg et fondateur de Créatique Technologie.

nous allions apporter un plus en termes de coût, de délais et de performances», souligne le Pdg. A été recruté un responsable export ayant passé de nombreuses années à l'étranger, entre autres, dans le cadre de l'implantation d'un équipementier automobile au Chili. Le projet a pu alors démarrer avec le dépôt d'une demande de subvention en avril 2003 auprès de la Direction régionale du com-

merce extérieur (DRCE) dans le cadre du contrat de plan État-Région 2000-2006. Les investissements ont été estimés à 342 878 euros sur trois ans pour lesquels l'entreprise pouvait prétendre à une subvention de 70 000 euros. Le Pdg a augmenté en fonds propres le capital de son entreprise, qui passe de 122 000 à 300 000 euros.

Un contrat d'assistance économique et commercial a été signé avec la Chambre de commerce et d'industrie française en Allemagne (CCFA) à Saarbrücken. « Elle nous a aidés à construire notre argumentaire en allemand et à prendre des rendez-vous qualifiés auprès des équipementiers et des constructeurs du pays », rappelle François Salamone. Les premières commandes directes ont été prises à partir de septembre 2005. Le responsable export est alors parti créer un bureau en Alle-

magne et a recruté sur place un ingénieur. Les interventions sur site sont effectuées par des salariés de Billy-Berclau. Le service et la réactivité étant une valeur ajoutée, il est prévu qu'à terme le bureau allemand devienne une filiale avec stockage de pièces et embauche de techniciens pour les opérations de maintenance.

Sur son dernier exercice se terminant le 31 mai 2006, l'entreprise a réalisé à l'export 33 % de son chiffre d'affaires de 3 millions d'euros. Mais 11 % de cette part export était indirect et provenait de la vente à des constructeurs français ayant des sites à l'étranger. Pour le prochain exercice, la part export devrait atteindre 40 % dont seulement 10 % en indirect. Ceci grâce à la montée en puissance des ventes en Allemagne.

Geneviève Hermann, à Lille

[Une aide de 70 000 euros grâce à l'État et à la région]

Créatique Technologie a bénéficié d'une subvention de 70 150 euros du fonds régional d'aide à l'exportation prévu dans le plan État-région 2000-2006 et financé à parts égales par l'État et la région Nord-Pas-de-Calais. Attribuée par la DRCE après acceptation du dossier, cette subvention couvre la moitié des frais pris en compte dans le cadre de ce dispositif. Elle s'adresse aux PME de moins de 250

personnes, libres de tout appartenance à un groupe et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 40 millions d'euros. Il faut également que la PME en question présente trois années fiscales de revenu.

Pour Créatique Technologie, les dépenses prises en compte couvraient les frais occasionnés par la création d'un emploi à l'export, le recours à un prestataire de conseil externe, en

l'occurrence la CCFA, la fabrication d'une plaquette en allemand, des formations en langues, la fabrication d'échantillons et de prototypes, l'adaptation du site Internet et le recours à un étudiant stagiaire. Les sommes sont versées par acomptes successifs sur présentation des justificatifs de dépenses. Créatique Technologie a déposé sa première demande en avril 2003. Son dossier a été accepté en

décembre de la même année. En avril 2005, elle touchait 65 % de sa subvention. Le solde lui sera versé dès lors que la totalité des dépenses auront été faites. Toutefois, le temps presse car ce dispositif s'arrête fin 2006 avec la fermeture du contrat de plan

État-région. Un autre dispositif, Cap Export, a été récemment lancé au niveau national par Christine Lagarde, ministre déléguée au Commerce extérieur.