

## Six partenaires tunisiens pour ICSE



*Ce bureau d'études spécialisé dans l'automatisme industriel et l'informatique réalise 85 % de son chiffre d'affaires à l'export. Outre son siège social qui emploie 17 personnes à Marseille, la société comprend une filiale en Algérie, des bureaux de décision dans différents pays d'Afrique, à la Réunion, l'île Maurice et aux Emirats arabes unis. François-Marie Tirand, gérant, détaille la stratégie de développement du groupe en Tunisie.*

« Notre société, née en 1984, a été créée pour travailler avec l'étranger. On a voulu développer l'activité au Moyen-Orient et au Maghreb, mais on s'est aperçu qu'il était difficile de travailler dans ces pays. Notre activité nécessite de la matière grise et des réalisations à faire sur place. Or, quand on prend de la main-d'œuvre française pour la faire travailler là-bas, on est mal placé commercialement. Parallèlement, on s'est aperçu qu'il y avait des compétences à exploiter là-bas mais qu'il y avait un manque en termes de formation. On a alors décidé d'apporter le complément de formation à ces gens-là pour travailler ensemble,

développant le concept de partenariat dès 1991. On réalise un transfert de technologies et de savoir-faire. En retour, ils nous apportent des facilités de travail sur place et la connaissance du marché. Depuis quatre ans, nous travaillons avec l'Adeci. Cette structure a des contacts intéressants, ce qui nous facilite les choses. On a fait une mission à Tunis en 2004, lors des journées franco-tunisiennes organisées par l'Adeci et la Chambre tuniso-française de commerce. Durant ces trois jours, on a rencontré une vingtaine de sociétés. Sur ces vingt entreprises, il y en a au moins six avec lesquelles on travaille en partenariat. C'est très efficace. D'ailleurs, nous avons renouvelé cette expérience en novembre dernier. Avant d'avoir recours à l'Adeci, nous avons monté des bureaux de liaison en Tunisie et nous faisons notre propre prospection. Pour arriver à obtenir deux rendez-vous dans la journée, il fallait une semaine de travail, car on n'avait pas les noms des entreprises à contacter. De plus, les gens qu'on appelait confondaient souvent l'informatique industrielle et l'informatique de gestion. Aujourd'hui, la mise en place des partenariats se déroule de la façon suivante. Pour chaque entreprise, je fais un bilan de compétences. On vient présenter ce que l'on sou-

haite de notre partenaire, notamment au niveau technique. Une fois qu'on se met bien d'accord sur les finance-

ments, la coopération peut démarrer. Nous organisons sur place des actions de formation allant jusqu'à douze semaines. Quand le partenaire a les compétences suffisantes pour répondre à la demande d'un client, il fait alors la démarche complète. Quand la demande est compliquée, on va sur place pour compléter la démarche d'un point de vue technique. On fait front commun avec le partenaire et on va ensemble chez le client quand on attaque l'organisation technique ».

**Propos recueillis par V.B.**

# MF2C

G R O U P E

MÉDITERRANÉE FORMATION  
CONSEIL ET COMMUNICATION

### DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

- > Management de l'entreprise
- > Management des ressources humaines  
(bilan de compétences, gestion du stress et des conflits)
- > Fonction commerciale
- > Technique de vente
- > Accueil
- > Prospection téléphonique
- > Stages linguistiques  
(Anglais, Italien, Espagnol...)

277, avenue de la Capelette 13010 Marseille  
Tél. 04 96 20 82 82 - Fax 04 96 20 82 83  
mf2c@mediterranee-formation.com