

Sodielec : un concept gagnant-gagnant

La société, implantée au Puy Sainte-Réparate, est spécialisée dans les systèmes et équipements électroniques professionnels. Employant plus de 350 personnes, elle a enregistré un chiffre d'affaires de 49 millions d'euros en 2004, dont 20 % à l'export. Le Maroc est devenu l'une de ses cibles prioritaires grâce à la mise en place du compagnonnage industriel. Explications de Bruno Buiron, responsable commercial export de l'activité énergie.

« **N**ous avons découvert le compagnonnage industriel en 1998 grâce à l'Adeci. Nous voulions nous implanter de manière plus forte au Maghreb. Le principe de compagnonnage industriel nous a séduits. Je suis parti à Casablanca lors d'un salon de la sous-traitance, manifestation sur laquelle l'Adeci et la Chambre de commerce et d'industrie de Marseille avaient un stand. Grâce à ce salon, nous avons rencontré plusieurs sociétés locales parmi lesquelles la société Mice qui cherchait un partenaire dans notre domaine. Cette rencontre a débouché sur un contrat avec cette société implantée à Casablanca. Au départ, nous recherchions une représentation commerciale qui puisse assurer la prospection du marché local et qui soit capable d'identifier, dans les journaux d'annonces spécialisées, les appels d'offre de notre sec-

teur. Au fur et à mesure, ce partenariat s'est bonifié. Nous sommes très bien tombés car Mice et son directeur général adjoint, Nabil Khbir, étaient déjà connus des principaux donneurs d'ordre marocains. Ensemble, nous avons obtenu des contacts intéressants, notamment auprès de l'ONE, l'Office national d'électricité, ainsi qu'auprès des principales régies d'électricité que compte le Royaume. Nous avons très vite élargi notre champ d'action. Dès 2000, nous avons gagné nos premières affaires communes, preuve des nombreux avantages qu'offre ce type de partenariat. Dès lors, il devenait intéressant d'aller plus loin, de former les ingénieurs de Mice et de leur permettre d'acquérir une plus grande autonomie. Aujourd'hui, ils sont formés sur l'ensemble de la gamme des produits commercialisés au Maroc. Dès la mise à disposition de nouveaux produits, nos

ingénieurs se rendent à Casablanca et transmettent au personnel de Mice les connaissances nécessaires à la prise en charge de ces nouveaux équipements. En plus de la commercialisation pure, Mice assure aujourd'hui l'intégralité des prestations de formation clients, mise en service d'équipements, aide au dépannage et mise en baie de nos produits. Dans « compagnonnage », il y a « accompagner ». Nous avons donc accompagné Mice dans la diffusion des produits et des prestations, en retour Mice nous a accompagnés auprès de ses clients. Les motivations pour adopter une démarche de compagnonnage industriel ne manquent pas. Elles sont d'abord d'ordre économique. Le compagnonnage nous a permis d'être

plus compétitifs. En effet, le fait que notre agent assure les prestations locales permet à Sodielec de mieux se positionner dans ses offres tout en assurant à Mice une rétribution sur sa valeur ajoutée. Je suis certain que si nous avions fait appel à un agent pour le commerce et un sous-traitant pour les prestations, nos offres ne seraient plus compétitives aujourd'hui. En pratiquant ainsi, nous créons de la richesse locale et un transfert de nouvelles compétences. C'est peut-être la clé de notre partenariat réussi. Le bilan est également positif sur le plan humain : depuis 1998, nous avons appris à travailler ensemble avec Mice. Aujourd'hui, nous basons notre partenariat sur l'échange, la confiance et même l'amitié. C'est une belle histoire humaine et un concept gagnant-gagnant sur le plan économique.

Nous essayons de mettre à profit cette expérience enrichissante à tous points de vue, en Algérie et en Tunisie. Nous n'y sommes pas encore parvenus. Preuve peut-être qu'un partenariat ne peut fonctionner qu'avec une réelle motivation des partenaires et une envie de partager leurs connaissances. C'est certainement une des clés du compagnonnage ! »



www.fasterprint.fr

Pour tout renseignement, contactez-nous au

groupe **carteland®**
04 42 97 13 97

Découvrez la Qualité Kodak au Meilleur Prix !

Cartes de visite, cartes de correspondance, cartes postales, cartes de vœux, dépliants, mailings, calendriers, brochures tracts...

- ✓ - Rendu équivalent à celui de l'offset
- ✓ - Impression sur plus de 400 papiers différents
- ✓ - Grande variété de grammages (de 60 à 350 g/m²)
- ✓ - Unité de vernis intégré (mat ou brillant)

55 €¹⁰
les 500
cartes de visite
Prix HT



Créez, commandez et archivez vos travaux sur notre site www.fasterprint.fr

**Propos recueillis
par V.B.**