

PMS Industrie s'orientalise

Pour le n° 1 français des solutions de levage et d'arrimage, exporter et s'implanter à l'étranger est vital pour assurer sa pérennité sur le sol français.



« Il faut aller chercher la croissance là où elle se trouve » affirment Patrick Desforet (1^{er} en partant de la gauche) et Frédéric Bianchi (3^e en partant de la gauche) »
Photos J.-L. GILLME

« En France, on ne peut pas pousser les murs... », lâchent Patrick Desforet et Frédéric Bianchi, codirigeants depuis 2004 de PMS Industrie, le leader français des solutions de levage et d'arrimage (produits textiles et en acier). Or si certains parlent de reprise économique, « nous, pour le moment, on ne la voit pas venir ». Alors, pour stimuler le développement et assurer la pérennité de leur société implantée à Rang (Doubs), il n'y a pas trente-six solutions: « Il faut aller chercher la croissance là où elle se trouve, en dehors de nos frontières, notamment au Moyen-Orient ».

L'Arabie Saoudite cible prioritaire

Printemps 2008, un peu avant la déflagration planétaire de la crise financière: Patrick Desforet et Frédéric Bianchi prennent la décision de s'implanter aux Émirats Arabes Unis. Ce choix n'est pas tout à fait un hasard. En son temps, l'ancien dirigeant de PMS Industrie y avait en effet créé une filiale (dans l'émirat de Sharjah), avant de la revendre en 2001.

« Là-bas, notre nom était déjà connu et synonyme de produits de qualité », précisent-ils, « mais on ne connaissait pas le marché ». D'où le choix de s'associer avec une entreprise locale (Thaïco-Entreprise), cette fois dans l'émirat de Ras-al-Khaïmah « où les loyers restent abordables et les salaires relativement bas » (430 € par mois en moyenne pour un ouvrier, le double pour un responsable administratif). Objectif : produire sur place pour vendre dans la région, notamment en Arabie Saoudite qui, en termes de développement, « sera demain

ce que le Qatar est aujourd'hui ». Chez PMS & Thaïco - nom de la joint-venture (coentreprise) -, la production a démarré en septembre dernier avec 5 salariés (aucune femme), l'objectif étant d'atteindre 40 salariés (deux équipes) d'ici deux à trois ans.

Privilégiant l'unité de mesure anglo-saxonne du pouce (et non l'unité métrique), les produits vendus au Moyen-Orient (un marché à ce jour alimenté à plus de 90 % par des produits chinois) répondent à des normes de qualité moins sévères que celles prévalant en Europe. « À terme, on voudrait imposer les standards de qualité européens », projettent les dirigeants de PMS Industrie.

Entre le lancement des démarches administratives auprès des autorités émiraties et leur concrétisation, « il y a eu à peu près neuf mois de gestation ». Des démarches longues, compliquées. « Pour s'implanter là-bas, il faut vraiment le vouloir », expliquent-ils. « En France, on se plaint souvent des fonctionnaires, des lourdeurs administratives, mais on ne se rend pas compte de la qualité de notre administration... ». Les différences culturelles entre la France et les Émirats Arabes Unis rendent-elles difficiles le travail au quotidien? En Tunisie, où PMS Industrie possède une filiale depuis 2004, « on a commis l'erreur, au départ, de maintenir la production pendant la fête de l'Aïd-el-Kébir. Aujourd'hui nous connaissons bien la culture des pays musulmans. Nous savons ce qu'il faut faire et ne pas faire ».

Alexandre BOLLENGIER



L'entreprise fabrique en particulier des élingues et des sangles de levage.

Une dizaine d'embauches depuis 2007

PMS Industrie vend ses produits dans trois quarts des pays de l'Union européenne, en Suisse, dans cinq pays africains, quatre pays du Maghreb et autant d'Amérique du Sud, aux Émirats Arabes Unis et en Arabie Saoudite.

Le développement à l'international de PMS Industrie, qui compte également une filiale en Italie et une autre au Portugal, va s'amplifier avec un projet d'implantation en cours en Amérique du Sud (Chili). Cette stratégie a un impact direct, et positif, sur l'emploi en France avec l'embauche d'une dizaine de personnes depuis 2007, dont un directeur pour l'usine de Rang, un acheteur, des contrôleurs de gestion et une chef de projet informatique.

Chiffres

86 salariés de PMS en France (contre 65 lors du rachat en 2004)

300 salariés dans le monde.

13,5/14 millions d'euros, chiffre d'affaires de PMS Industrie en 2013 (dont environ 3 millions réalisés à l'international).

800.000 €, chiffre d'affaires de PMS & Thaïco attendu pour la première année (avec un seuil de rentabilité fixé à 1 million d'euros).



Contact

PMS Industrie, BP 49
Tél : 03 81 96 33 34
Email : contact@pms-ind.com