

Annecy Electronique mise sur l'export

Un chiffre d'affaires qui progresse de plus de 20 % chaque année, l'export en ligne de mire, une nouvelle organisation, telles sont les spécificités d'Annecy Electronique, une entreprise discrète et performante.

Annecy Electronique (AE) fabriquait à l'origine, des circuits imprimés. En 1989, la société de Saint-Jorioz a souhaité se diversifier et a créé une activité de marquage (sérigraphie) des faces avant de produits tels les claviers souples pour l'industrie, les boîtiers ou les plaques, car cette activité s'apparente à celle de l'électronique.

Une entreprise en pleine phase de croissance.

Actuellement, la sous-traitance représente 10 % du chiffre d'affaires et devrait d'ici deux ans être multipliée par trois. Les 90 % restants sont dédiés aux produits propres (sous la marque Exxotest), dans le secteur de la réparation automobile et des réseaux de communication. AE conçoit et fabrique des appareils électroniques de diagnostic pour différentes fonctions de l'automobile (systèmes électriques, air conditionné, démarrage, contrôle pneumatique...) Et ce, à destination des garagistes.

L'EXPORT EN POINTE

Par ailleurs, elle produit, pour les constructeurs et équipementiers, des matériels de contrôle et de mise au point pour l'électronique automobile. Ses clients sont Peugeot, Renault, Citroën, Fiat, Valéo, Delphi, Volkswagen... Enfin, elle fabrique des équipements pour l'enseignement ou la formation professionnelle.

La société a créé en 2000 une filiale de commercialisation à Barcelone en Espagne, Exxotest Automobil, avec l'aide d'ERAI. Cette filiale, qui réalisait à ses débuts de la formation, s'est lancé dans les réseaux de communication (multiplexage), et les outils de diagnostic pour les garagistes, commercialisés par le réseau de distribution espagnol Miac (15 salariés). Pour Miac, spécialisée dans les contrôles

antipollution, les produits AE représentaient une diversification intéressante. Après quelques années de collaboration fructueuse, la société haut-savoyarde envisage de racheter l'entreprise espagnole, dont le dirigeant part à la retraite.

Pour mieux développer le marché européen, AE vient d'embaucher un responsable export qui est en train de mettre en place un réseau de distributeurs en Angleterre, Belgique, Benelux, Norvège et Portugal.

Par ailleurs, elle vient de signer un contrat au Mexique avec Renault pour former ses opérateurs. Elle développe également un important projet avec l'université de Montherey

au nord de Mexico, à qui elle devrait fournir des équipements de formation pour la création de classes de maintenance automobile. De 6 % il y a deux ans, l'export est passé à 10 % et devrait encore progresser.

NOUVELLE GESTION

En pleine phase de croissance, l'entreprise envisage de mettre en place une nouvelle organisation. «Actuellement, tout est produit dans notre usine de Saint-Jorioz, explique Stéphane Sorlin, le président, mais à terme, nous ferons fabriquer certains produits en Roumanie. Nous envisageons en outre d'acheter des circuits imprimés complexes à l'étranger». Une stratégie de sous-traitance et de "out-sourcing" qui va lui permettre



Stéphane Sorlin, président, veut construire une nouvelle usine à Doussard.



Banc didactique pour la visualisation du système d'injection.

de dégager plus de marge afin de muscler la R & D (huit salariés), véritable valeur ajoutée. Et de citer l'exemple de ses produits d'enseignement développés grâce à des techniques modernes (image de synthèse, 3D Dynamique), qui pourront être mis en ligne. Mais qui nécessitent un fort investissement.

La société a-t-elle les moyens de son développement ? «Je vais à mon rythme, qui est déjà soutenu, plutôt que d'aller trop vite, commente le président. Je ne fais pas la course au chiffre d'affaires... pour en fin de compte me faire racheter». Le dirigeant estime que sa société possède la capacité financière suffisante pour bien se positionner sur le marché espagnol et mexicain, mais n'envisage pas actuellement d'aborder les Etats-Unis. «J'ai un distributeur aux USA et je réalise des ventes dans le multiplexage auprès d'un équipementier, mais il faudrait que je rachète une entreprise locale pour percer dans le secteur». Ce qui n'est pas à l'ordre du jour. Stéphane Sorlin, dont l'objectif à trois ans est de réaliser un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros avec un effectif de 70 salariés, pense plutôt à la construction de sa nouvelle usine à Doussard (coût de 950 000 euros), afin d'assumer ses ambitions de développement. ■

Claude Mazoyer

FICHE IDENTITÉ ANNECY ELECTRONIQUE

Siège : Saint-Jorioz
Président : Stéphane Sorlin
CA 2004 (exercice ou 30 juin) : 5,1 M€
Résultat net : 8 %
Effectif : 47 salariés