



Leur entreprise un an après

Suivi. Un an après avoir relayé leur actualité, le Progrès Economie s'intéresse à la poursuite de l'activité de ces entreprises.

Polimétal veut capter de nouveaux clients industriels près de Besançon

UN AN APRES. En 2013, la PME genassienne a subi « un retour de crise », induisant une légère baisse du chiffre d'affaires de l'entreprise, qui affichait un volume de 2,8 millions d'euros l'année dernière. « Nos principaux clients sont dans l'automobile et le bâtiment. Ce sont des secteurs en dent de scie. Et dans une moindre mesure, nous fournissons l'industrie électrique et le médical », précise Nathaly Dubois, la dirigeante.

Face à ce recul sensible, elle a préféré suspendre les recrutements, tout en stabilisant les effectifs. Deux ans après sa reprise de l'entreprise, elle affirme aujourd'hui avoir « trouvé sa vitesse de croisière ». Une première étape qui l'incite, avec ses frères et sa sœur, également impliqués dans l'entreprise, à aller de

l'avant. « Nous sommes en train de lancer des projets importants pour Polimétal, cela portera sur des évolutions techniques afin de répondre aux besoins du marché », entame Nathaly Dubois, sans toutefois en dévoiler davantage.

Un projet d'envergure, qui pourrait être opérationnel fin 2014-début 2015. Dans l'intervalle, la PME ambitionne de réaliser un chiffre d'affaires prévisionnel de 3,2 millions d'euros en 2014. Enfin, l'équipe commerciale de Polimétal envisage de participer à la biennale des microtechniques et de la précision, Micronora, à Besançon. L'objectif étant de confirmer des contacts, et de toucher de nouveaux prospects sur cette région dynamique en matière d'industrie. ■

J. B.



■ Nathaly Dubois. Photo Julia Beaumet

Il y a un an

Nathaly Dubois définissait une nouvelle stratégie managériale pour sa PME de 25 salariés, basée à Genas. Après la reprise de l'affaire familiale en 2012, jusqu'alors aux mains de son père, la dirigeante avait pour ambition de professionnaliser cette entreprise spécialisée dans le traitement des métaux, qui générait en 2012 un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros. Une holding venait également d'être créée pour chapoter les deux entités de la PME : Polimétal à Genas, et RES-TCI en Savoie.

Accomed vise de nouveaux horizons à l'international

UN AN APRES. La PME Accomed a démarré la commercialisation de ses produits en Algérie, mais n'a pas investi le marché laotien, finalement jugé « beaucoup trop petit » par Daniel Proietti.

Le dirigeant, qui bénéficie pour la dernière année d'une assurance prospection Coface, cible désormais le Maroc, l'Arabie Saoudite et la Roumanie, afin d'être moins dépendant du marché français. « J'ai visité et noué des premiers contacts dans chacun de ces pays », explique Daniel Proietti, se disant aussi pénalisé en France, car pressurisé sur ses tarifs suite à une législation défavorable en matière de remboursement



■ Daniel Proietti. Photo Julia Beaumet

de la chirurgie de la cataracte. En 2013, Accomed aura toutefois enregistré un chiffre d'affaires de 2,1 millions d'euros, et intégré deux nouveaux collaborateurs. Ce qui aura nécessité la location de 40m² supplémentaires dans Theizé. ■

J.B.

Il y a un an

Début 2013, la PME beaujolaise Accomed, spécialisée dans la distribution de dispositifs médicaux pour l'ophtalmologie, et notamment les implants pour la chirurgie de la cataracte, se lançait à l'international. Elle visait notamment le Laos, après avoir ouvert une filiale à Alger. À l'époque, Daniel Proietti, le dirigeant de cette entreprise de 12 salariés, basée à Theizé, qui réalisait en 2012, 2 millions d'euros de CA, venait de recruter un cadre export pour doper le développement à l'international.