



Adresse : ZA de Rochetoirin - 5 impasse Benjamin Franklin
38110 Rochetoirin
Contacts : Nelly Descombes
Activité : Conception et Fabrication d'Équipements pour les Collectivités
Tél. : 04 74 97 64 73
E-mail : nelly@semco.fr

SEMCO déploie sa stratégie export

Une mobilité dans l'espace public qui soit durable, intelligente et sécurisée" : c'est le discours de marque de la société Semco, dont les succès nationaux sont confortés par un développement à l'international qui se fonde sur une solide feuille de route.

Créée en 1986 et reprise en 2016 par Jean-Pierre Pollini, cette PMI basée à La Tour-du-Pin compte une trentaine de salariés. A l'origine concepteur et fabricant d'équipements pour les collectivités, Semco s'est développée et structurée en 4 Business Units : équipements urbains pour le contrôle d'accès, gestion intelligente des stationnements sur voirie, kiosque et abris (en partenariat avec JC Decaux), SAV maintenance et formation des utilisateurs.

L'intérêt de nouveaux marchés

Tout en maintenant le rythme de publication de brevets dans le domaine de l'aménagement urbain (18 à ce jour), Semco s'est intéressée aux marchés à l'international. "Nos clients français sont des collectivités publiques donc nous sommes soumis aux règles des marchés publics et au rythme des appels d'offre, observe le dirigeant. **La conquête de commandes à l'étranger nous permet d'être moins vulnérables, d'avoir un volume d'activités lissé sur l'année et de travailler avec des clients privés**".

Encore faut-il aborder les marchés internationaux avec méthode et discernement ; d'où l'intérêt de se faire accompagner pour mettre en place une véritable stratégie opérationnelle. Jean-Pierre Pollini a participé au dispositif Go Export+ proposé par la CCI Nord Isère. "Nous avons ciblé des pays et les avons analysé selon 2 critères :



l'accessibilité du marché et le potentiel de business. Cet accompagnement nous a permis de structurer notre démarche export, de formaliser un plan de pénétration des marchés sur 3 ans, avec une segmentation adaptée. L'intervenant de Go Export+ avait piloté une PME à l'international, son expérience et ses conseils ont été très pertinents".

Des approches ciblées

A chaque pays son programme de prospection. Pour les pays européens (Belgique, Suisse, Pays-Bas, Italie, Portugal), Semco cherche des intégrateurs, capables de vendre ses produits, mais aussi de les installer. Au Maroc, Jean-Pierre Pollini travaille les contacts qu'il a noués lors d'une mission Export organisée par la CCI Nord Isère. "Ce voyage sur place m'a permis de trouver des relais qui m'ouvrent aujourd'hui des portes, indique t-il. Notamment les chemins de fer marocains, pour lesquels je suis en train de faire le chiffrage d'une intervention de Semco sur la future ligne Tanger-Agadir, ainsi que des contacts ciblés chez les constructeurs automobiles français qui s'implantent".

Sur les marchés nord-américains, Semco cherche des partenaires notamment pour les systèmes de contrôle d'accès ; des marchés complexes mais prometteurs. Enfin, concernant les kiosques, Semco a déjà une forte présence internationale grâce au rachat d'une société historiquement liée à JC Decaux. Semco enregistre des commandes dans de nombreux pays, du Portugal à l'Australie en passant par le Qatar. **"Le kiosque parisien, son style et son design plaisent beaucoup... La french touch, ça marche !"**

Jean-Pierre Pollini a acquis de l'expérience au sein de grands groupes internationaux et la met à profit. Il a structuré l'entreprise sur le plan financier et marketing, renforcé le bureau d'études pour poursuivre la politique d'innovation qui la caractérise et assuré un maillage territorial des équipes de vente. L'international est donc le prochain défi. "Semco avance et se développe, j'en mesure aussi l'impact en termes de management, car les salariés sont motivés", conclue t-il.