Poittemill. Bientôt au Maroc et à Bangkok

• BROYAGE Spécialiste de l'ingéniérie et des process de traitement des poudres, le béthunois Poittemill réalise 95 % de ses ventes à l'export.

• Des filiales vont ouvrir au Maroc et en Thaïlande. L'entreprise annonce aussi des projets à Dubaï et en Arabie Saoudite.

Poittemill, « une vieille dame du monde l'entreprise », selon Michaël Lauté, son directeur commercial, alors comment se porte-t-elle ? Très bien.

Se renforcer au Maroc, percée en Thaïlande

L'entreprise familiale française en lien avec une centaine de pays annonce la création de deux filiales commerciales en 2013, l'une au Maroc et l'autre à Bangkok, pour des raisons stratégiques différentes.

Au Maroc, Poittemill group, présente depuis 30 ans sur les lieux, veut renforcer son assiduité en engageant un technico-commercial et un assistant. Quant à la filiale de Bangkok, chapeautée par quatre personnes, elle rapportera, selon le prévisionnel, 15 à 20 % du chiffre d'affaires 2013.

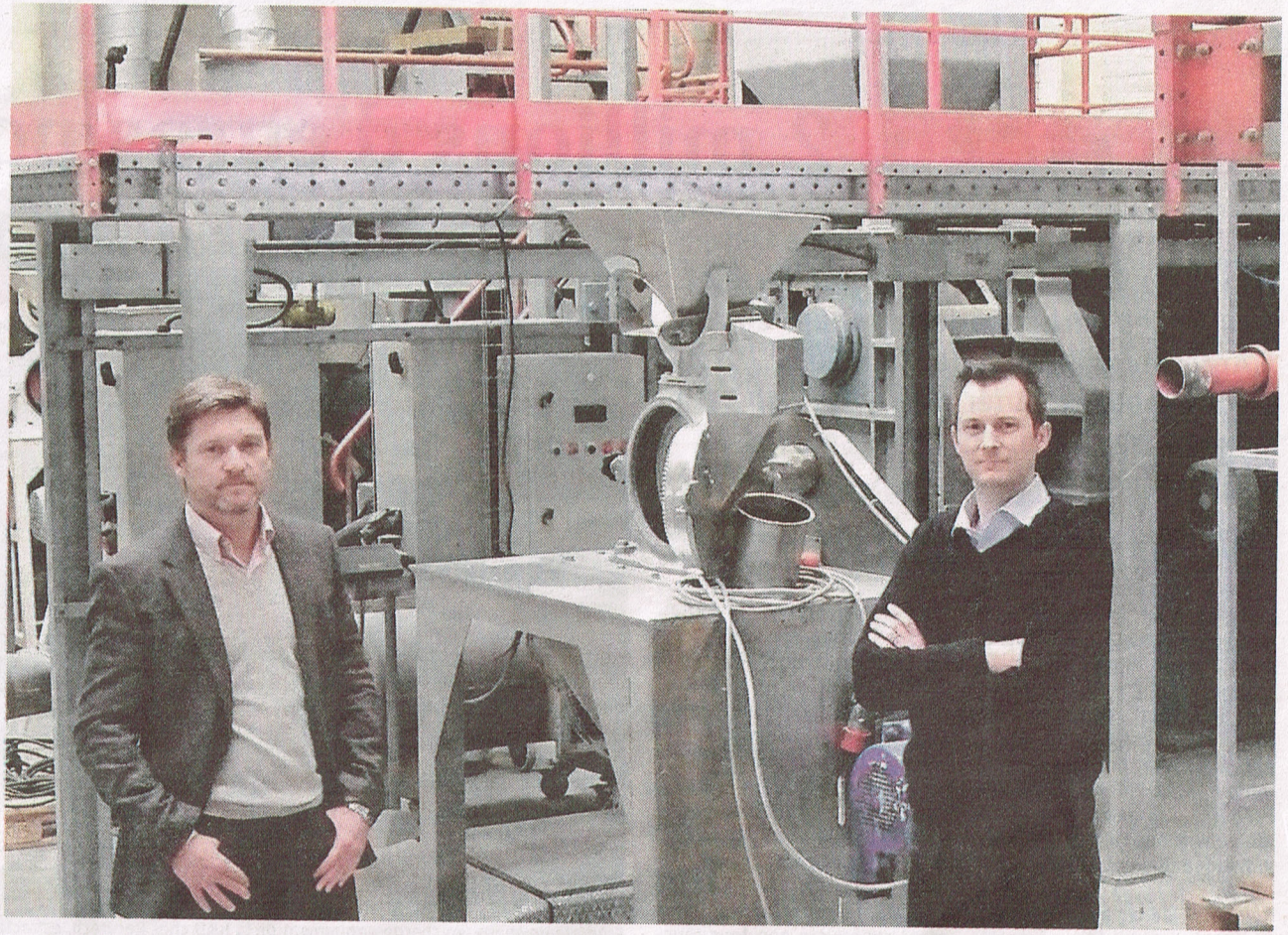
Des recrutements à Béthune

Poittemill group à Béthune augmentera son effectif de 15 à 20 % dans l'année ; deux personnes ont déjà été engagées pour assurer le surcroît de production et l'entreprise embauchera encore quatre employés. « Nous aurons 200.000 à 250.000 euros de masse salariale en plus en 2013, nous comptons aussi 100.000 euros de plus de déplacements, précise Jean-François Maréchal, dirigeant, troisième génération à reprendre l'entreprise familiale dès 2009. Les salaires des employés dans les filiales et les montants des loyers seront pris en charge par le chiffre d'affaires réalisé sur place. Nous projetons de recruter dans une seconde phase des responsables de zones. »

Des projets à Dubaï et en Arabie Saoudite

Des réseaux, des opportunités depuis 2010, Jean-François Maréchal investit dans l'export car Poittemill group réalisait 30 % de son chiffre d'affaires grâce aux marchés étrangers et 50 à 60 % venaient d'entreprises françaises qui sollicitaient un accompagnement à l'international.

Lors de la crise de 2009, Le dirigeant,, a voyagé avec Michaël Lauté, son directeur commercial, afin de parfaire sa connaissance des pays dits émergents. « Je prends le temps de connaître la façon de traiter une affaire dans chaque pays. Ce n'est pas la même approche en Asie du Sud, au Moyen Orient ou en Russie. »



Jean-François Maréchal, P-DG, et Michaël Lauté, directeur commercial sont les artisans de l'essor à l'export de Poittemill. Avec 95 % des ventes réalisées à l'international, l'entreprise ambitionne de passer de 5,5 M€ de CA à 8 M€ pour l'exercice 2013.

Actuellement l'entreprise travaille sur la création d'une filiale à Dubaï ou en Arabie Saoudite en 2014. « Nous voulons nous implanter dans les Émirats. Un de nos clients qui met à notre disposition des locaux pour installer la filiale., » communique Jean-François Maréchal.

D'importants contrats

Après trois bonnes années à tisser une toile dans le monde entier, Poittemill group, entreprise créée en 1933, associée depuis 1994 à Forplex fondée en 1911, est fière de déclarer que 95 % des commandes sont dédiées à l'export.

L'entreprise de broyage traite avec une dizaine de gros clients par an. Poittemill group conçoit des équipements capables de broyer les matières premières de l'entreprise cliente : l'industrie des minéraux, la cimenterie, l'agroalimentaire, les plastiques et polymères, la pharmacie, la cosmétique, la chimie... « Nous avons des marchés qui vont de 200.000 euros à cinq millions d'euros. Parfois nous pouvons passer un an voire plus sur une étude, et puis rien... » Mais cet aspect ne démotive pas la direction qui projette 8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013.

Anne-Sophie Coisne-Laurent

POITTEMILL GROUP
(Béthune)
Dirigeant : Jean-François Maréchal
30 salariés
CA 2012 : 5,5 millions d'euros
0321572987
www.poittemill.com