

Manu Piraprez, Ingénieur ECAM EE04



Manu PIRAPREZ
EE 2004

2004 - A la sortie des études, j'ai rejoint la société Collard située à Marloie. Cette société a vingt ans d'existence et est l'un des précurseurs de la radiocommande. Elle a pénétré des Marchés industriels classiques. J'ai pu, comme ingénieur R&D, développer mes connaissances en radio-transmission et apporter des améliorations techniques et normatives.

2007 - La société change de propriétaire et devient IRC. Elle vit sur ses acquis, développe peu de nouveaux produits, de concepts et quatre ans plus tard souffre de sous-investissement. Elle dépose son bilan en février 2013.

Jun 2013 - Avec l'un de mes collègues et un encadrement financier, je décide de nous mettre « aux commandes » et de reprendre l'activité de cette société. Dorénavant elle porte le nom de JMei et reste localisée à Marloie.



Devenir patron : business plan- opportunités- difficultés

Durant la première année, nous avons restructuré notre gamme, amélioré nos procédures techniques, normé nos produits. Beaucoup de travail, et une belle réussite pour une petite équipe.

Ces actions rassurent notre clientèle et peu à peu JMei s'approche de la notoriété des fondateurs de la société.

Notre produit peut correspondre à des besoins standards. Mais très souvent, il intervient dans l'amélioration du process industriel. Il devient donc spécifique et « de niche ».

Nous avons pour objectif de mixer différentes technologies présentes sur le Marché et de les lier à notre corps business, le « non-filaire »- retour d'informations, numérique, lecteur codes-barres, QR code, alarmes programmées, images, enregistrement de séquences, reproduction...

Autant d'informations que nous pouvons lier à notre système.

Technologiquement, je vis donc une aventure merveilleuse qui nous a conduits à élargir l'équipe engineering de notre société.

- Si notre clientèle est revenue vers nous, c'est grâce à notre volonté de flexibilité.

En 2013 – 70% de notre activité est orientée vers du SAV et 30% dans la réalisation de produits neufs.

- Le 1^{er} objectif est de rassurer et de fidéliser la clientèle.
- Le second est d'avoir la capacité de proposer de nouveaux produits.
- Le Marché français est important, nous y avons installé des partenaires commerciaux et des relais techniques. Est apparue l'opportunité de reprendre l'activité de la société SADAMEC, concurrent historique en matière de radiocommandes en France. Celle-ci est une véritable institution dans la réponse aux besoins spécifiques des grandes entreprises françaises. Mais son image a été écornée par son absence de dynamisme et par sa gestion financière.

- Avec cette reprise, nous allons pouvoir allier nos différentes technologies, les intégrer et asseoir la marque JMei.

De la technologie au management

Je débute donc une autre aventure – «Etre Manager » et je suis conscient de sa complexité : devoir déléguer, contrôler, faire confiance, motiver, installer des procédures, intégrer un contrôle de gestion, développer des stratégies de développement...

Autant d'éléments difficiles mais... au combien passionnants.

- Notre progression est bonne et nous sommes bien en avance sur nos business-plans.
- Nous sommes maintenant 9 personnes dans la société, avec des opérations de sous-traitance beaucoup plus efficaces que par le passé.
- Notre société se munit d'outils de gestion importants et efficaces.
- Nous voulons continuer à progresser de 25% / an.
- Notre prochain challenge est l'installation d'une véritable équipe commerciale.

Quant à Moi, je continue ma formation de patron, je souhaite développer la créativité de mes équipes, pérenniser notre savoir-faire et le rendre unique, innover- et « prendre mon pied » dans le développement des affaires, faire des clients heureux et satisfaits.

Pour cela, je travaille avec mon équipe.



Manu, « ingénieur ECAM »

« Rien de grand n'a jamais pu être réalisé sans passion » HEGEL