

MÉDICAL

Le commentaire de Dimitri Fournier

“En France, nous ne savons pas chasser en meute”

Le gérant de la société S.T.S. Industrie (Dannemarie-sur-Crète) vient de prendre la présidence d'une nouvelle association nommée Scout Médical. Elle réunit quinze entreprises qui ont un lien plus ou moins fort avec le secteur du médical mais qui semblent bien décider à coopérer pour gagner en vitalité sur ce marché.

La Presse Bisontine : Comment est née l'association Scout Médical ?
Dimitri Fournier : Tout est parti d'une formation proposée par les collectivités aux entreprises intéressées par le marché du médical. Nous étions une dizaine de sociétés impliquées dans ce dispositif il y a quelques années. Comme nous nous entendions bien, nous avons décidé de continuer à nous voir. Ce qui est exceptionnel dans cette histoire, c'est que l'envie est venue naturellement de se structurer. Nous avons donc créé l'association Scout Médical. Elle réunit pour l'instant quinze entreprises industrielles ou de service qui représentent 400 salariés et qui ont toute un lien avec le secteur du médical. Pour certaines d'entre elles, 90 % de leur activité est tournée vers ce marché, pour d'autres c'est seulement 2 %.

L.P.B. : Scout Médical se réunit une fois par mois. Quel est le but de ces

rencontres ?

D.F. : L'objectif de Scout Médical est de fédérer, promouvoir, développer les métiers et les compétences des entreprises à titre individuel et collectif. L'intérêt de nos réunions est véritablement d'échanger et de partager des expériences. Une rencontre sur deux est une réunion stratégique. Une entreprise pourra peut-être élaborer une stratégie de développement en fonction des échanges qu'elle aura eus avec des membres de l'association. D'autres rendez-vous sont plus techniques, on fait intervenir des commerciaux, des responsables qualité.

“Le médical en Franche-Comté est une filière émergente.”

L.P.B. : Quelle caractéristique du scout a votre association :

celle de l'esprit d'équipe ou de l'éclaireur ?

D.F. : L'idée est plutôt celle de l'éclaireur. Nos entreprises essaient de se rapprocher le plus près possible des besoins du milieu médical. On peut imaginer accueillir des médecins spécialistes comme des chirurgiens avec lesquels nous pourrions échanger sur leurs attentes.

L.P.B. : Quels grands chantiers souhaitent entreprendre Scout Médical ?

D.F. : L'association a deux grands travaux à court terme. Le premier est de mettre au point la participation de Scout Médical au prochain salon du Medtec qui aura lieu à Besançon dans quelques semaines. Le second chantier est d'étudier la manière dont sont organisés les *clusters* (groupe d'entreprises) à l'étranger et en particulier en Allemagne où ils sont très puissants et très organisés, afin d'aller à leur rencontre. Le médical en Franche-Comté est une



Dimitri Fournier est élu pour deux ans à la tête de l'association créée début 2011. Elle réunit pour l'instant 15 entreprises, mais elle devrait bientôt en accueillir d'autres.

filiale émergente. Mais il y a une volonté forte de la faire évoluer.

L.P.B. : Est-ce qu'on peut imaginer que grâce à ce groupement plusieurs entreprises unissent leur savoir-faire pour répondre à des appels d'offres ?

D.F. : Cela pourrait être un objectif à moyen et long terme. Ce serait la cerise sur le gâteau si demain, deux, trois ou quatre adhérents de l'association décidaient de se constituer en G.I.E. (groupement d'intérêt économique) pour répondre à l'appel d'offres d'un donneur d'ordres et le gagner. Nous aurions bouclé la boucle. Mais dans l'immédiat, l'association n'a pas vocation à faire du *business* en tant que tel.

L.P.B. : Comment traitez-vous la ques-

tion de la concurrence qui peut survenir entre des entreprises membres de l'association ?

D.F. : À mon sens, il faut dépasser ce principe de concurrence. L'idée est d'élargir encore le cercle des adhérents à Scout Médical. Ce n'est pas en fermant nos portes que nous parviendront à fédérer, à promouvoir les compétences individuelles et collectives et à faire du *lobbying*. En France, nous ne savons pas chasser en meute. La culture est encore celle du chacun pour soi.

L.P.B. : La plupart des entreprises de l'association se sont tournées vers le médical dans le cadre d'une diversification. C'est votre cas. Qu'est ce que cela implique de se positionner sur ce marché ?

D.F. : Chez S.T.S. Industrie, nous

sommes 17 salariés. 37 % de notre chiffre d'affaires provient aujourd'hui du médical, un marché sur lequel nous sommes positionnés depuis huit ans. Avant, nous étions tournés principalement vers l'automobile. Actuellement, on se diversifie encore dans l'aéronautique. Le médical induit tout d'abord un changement de culture. Les pièces ne doivent plus seulement être dimensionnellement conformes. Il faut apporter en plus de l'esthétisme et de la minutie. La réflexion se porte ensuite sur la qualité, les certifications I.S.O. Ponctuellement, il faut enfin accepter une partie administrative liée à la fabrication de pièces pour le médical, beaucoup plus importante que dans les autres marchés. ■

Propos recueillis par T.C.

5^e SALON DE L'IMMOBILIER DE FRANCHE-COMTÉ

IMMOPOLIS

MICROPOLIS BESANÇON

18-20 MARS 2011

ENTRÉE GRATUITE

UN PANORAMA COMPLET
DE L'OFFRE IMMOBILIÈRE RÉGIONALE

Coup de pouce à vos projets, 2 000€ offerts par



Jouez sur www.salon-immopolis.com

En partenariat avec



Pavillon des Agences Immobilières



La sécurité d'un contrat de construction



Village de l'Investisseur



Conférence : point sur l'évolution juridique, fiscale et financière de l'Immobilier

Vendredi de 14h à 19h
Samedi de 10h à 19h / Dimanche de 10h à 18h

www.salon-immopolis.com

UNE ORGANISATION

