

## TÉMOIGNAGE

### ÉRIC BARREY, responsable R&D de Centaure Métrix

Éric Barrey, responsable R&D de Centaure Métrix (Évry), une société créée en 2001 qui conçoit et fabrique des appareils de mesure de la locomotion. CA 2006 : 174 K€

« Nous avons deux marques : Equimétrix et Locométrix. La première est destinée à la sélection génétique des chevaux de course et la seconde à la détection dans les services de rhumatologie, de rééducation, de gériatrie... des troubles de la locomotion. Nous exploitons une niche de marchés qui nous contraint à un développement à l'international. Selon les années, l'export représente 40% à 60% de notre activité. Nous sommes une équipe de scientifiques et ce statut nous amène à fréquenter régulièrement les congrès internationaux, ce qui nous a permis de présenter nos produits dans différents pays. Au début, notre démarche n'était pas très structurée, nous nous sommes appuyés sur nos relations personnelles. Mais nous essayons actuellement de faire des efforts à cet égard notamment sur les marchés belge et espagnol. Cette année nous avons pris contact avec la CCI Essonne qui nous aide dans notre démarche. Nous participons ainsi à des missions économiques et à des salons pour lesquels nous avons obtenu des Arex ».



Centaure Métrix, un spécialiste des appareils de mesure de la locomotion.

personne dédiée à cette activité. « Dans ce cas de figure, c'est en général le dirigeant qui fait office de responsable export. Or il est clair que ce n'est pas nécessairement la meilleure des solutions », relève Marianne Sasserant. Une conclusion que partage Pascal Painçon, Pdg. de PMER, à Guibeville, qui en fait tous les jours l'expérience. « C'est moi qui, pour l'instant, m'occupe de l'export. Ce n'est peut-être pas l'idéal puisque l'essentiel de mon temps est consacré à d'autres choses. Mais ce sera ainsi tant que je ne serai pas certain que c'est un pan d'activité pérenne » explique-t-il. Chez Medit, une jeune société de biotechnologie installée à Palaiseau, les dirigeants ont adopté un système tournant. « Notre marché est international. Il est clair qu'il nous faudrait une personne dédiée à l'export.

Nous n'en avons pas les moyens. Nous faisons donc des road-show (démonstrations itinérantes, nldr) par roulement. Le système nous permet à la fois d'assurer nos charges respectives et de dégager du temps pour l'international », explique François Delfaud, son Pdg. Par ailleurs, l'activité export est chronophage et constitue une charge financière importante que toutes les PME



Marianne Sasserant