

Success Story

PELLENC SELECTIVE TECHNOLOGIES



Activité : Conception et production de machines d'inspection et de tri pour tous matériaux

Siège social : Pertuis (84)

Effectif : 116

75% du CA à l'export

www.pellencst.com

Date de création : 2001

CA : 20 millions €



Pellenc Selective Technologies (ST) est une société pionnière dans le tri automatique des déchets ménagers et industriels : plastiques, papiers, cartons, déchets électroniques, déchets de construction et de démolition. Elle conçoit et produit depuis 2001 des machines de tri optique destinées à équiper des centres de tri, des centres de valorisation, des centres de pré-traitement, des centres de valorisation biologique, des centres de préparation de combustibles et des unités de recyclage.

Positionnée sur un marché naissant mais à fort potentiel – le taux d'équipement des centres de tri est inférieur à 1% au

niveau mondial – Pellenc ST s'est rapidement imposée comme un leader dans le domaine grâce au déploiement permanent de technologies de haut niveau. La PME qui réalise 20 millions d'Euros de chiffre d'affaires dont 75% à l'export consacre entre 15 et 20 % de ce chiffre d'affaires à la R&D. Aujourd'hui, 1000 machines de Pellenc ST sont présentes dans 47 pays à travers le monde.

A la base de ce succès, une stratégie d'internationalisation bien pensée qui combine différents modes de développement choisis en fonction des pays ciblés : distributeurs pour les pays non stratégiques, agents/apporteurs

d'affaires et filiales de commercialisation pour les pays à fort potentiel. En Amérique du Nord en particulier, premier marché des déchets au monde, la société s'appuie sur une filiale aux Etats-Unis et sur un agent au Québec.

La stratégie de Pellenc ST repose également sur un travail important de promotion et communication auprès des clients finaux et des assembleurs. Elle participe pour cela à de nombreux salons professionnels et s'appuie sur UBIFRANCE pour obtenir de l'information opérationnelle dans ses marchés principaux.

UBIFRANCE à vos côtés

En 2013, Pellenc ST a fait appel à UBIFRANCE pour soutenir son développement en Amérique du Nord. Les objectifs définis par la PME française étaient d'augmenter son effort de prospection dans les régions clés nord-américaines, de diversifier son portefeuille de commandes et de réimplanter sa filiale américaine. Pour répondre à ces enjeux, **un accompagnement a été mis en place**

par les bureaux locaux de l'Agence comprenant l'organisation de plusieurs missions de prospection aux Etats-Unis et au Canada à l'occasion de salons professionnels clés (salons Americana en mars 2013 à Montréal et salon Waste Expo en mai 2013 à la Nouvelle-Orléans).

Caractérisées par un grand volume de rendez-vous BtoB organisés, ces deux missions de prospection ont permis à

Pellenc ST d'obtenir des informations sur l'utilisation de ses équipements, d'identifier de nouveaux besoins et également de rencontrer des assembleurs à la recherche d'un partenaire de référence en matière de tri optique.



Florence ALIBERTI – International Communication Manager & Frédéric DEMAREZ – VP Development Pellenc ST

Les équipes d'UBIFRANCE Amérique du Nord ont parfaitement et rapidement appréhendé les enjeux de notre industrie. Les rendez-vous obtenus lors des salons étaient qualifiés et certains à forte valeur ajoutée. Un commando commercial sous-traité qui a pleinement rempli ses objectifs.



L'export, c'est gagné !

A l'issue de la deuxième mission de prospection organisée en mai 2013, Pellenc ST a arrêté le choix de réimplantation de sa filiale à Charlotte en Caroline du Nord. Les informations recueillies en amont de la mission et durant l'évènement ont permis de confirmer qu'il s'agissait d'un

emplacement stratégique pour adresser les régions clés aux Etats-Unis.