

## Industrie

## LA TYROLIENNE - LTPI : DIVERSIFICATION ET EXPORT

*La PMI familiale de la Trinité sait se remettre en cause pour faire face aux défis.*

Spécialisée dans les matériels de projection et pulvérisation de tout type pour l'industrie, (bâtiment, mais aussi carrosserie, etc. avec des pistolets basse pression, des turbines, des machines à compresseurs...), la PMI azurienne (basée à la Trinité, avec des entrepôts à Carros) est leader sur son marché. Elle a bâti sa réputation sur un produit - la machine à crépir manuelle - qui a fait ses preuves depuis... 52 ans déjà sur le secteur très concurrentiel des professionnels du bâtiment. Egalement présente sur le marché en forte croissance du bricolage avec un dérivé adapté de son célèbre 'Moustic', l'entreprise dirigée par Philippe Lafitte a su prendre un virage technologique et qualitatif : « C'est ce qui nous différencie des produits bas de gamme venus d'Asie ou d'Egypte, que nous affrontons, notamment sur le marché du bricolage. Nous maîtrisons la fabrication de nos produits, dont la valeur ajoutée technologique est un atout de poids. Mais je suis convaincu que l'avenir pour notre activité réside dans la qualité de service, dont un SAV de haut niveau » explique son dirigeant.

La PMI (dont le nom vient d'une technique de projection manuelle utilisée dans le bâtiment en Autriche) joue également la carte de la pédagogie autour de ses produits, via son site web, qui propose même à la clientèle professionnelle un service interactif utilisant une webcam en atelier pour décrire en image et en direct comment manipuler ou intervenir sur un outil,



Philippe Lafitte, dirigeant de La Tyrolienne devant une commande partant en Allemagne : la PMI n'hésite pas à aller à l'export.

Photo Rédaction AE&C

une machine. « Notre distributeur exclusif pour le département, Azur Technique Projection, a également développé la vente en ligne, avec des résultats immédiats » souligne Philippe Lafitte.

L'export est aussi une carte que la PMI joue avec volontarisme. Elle a d'ailleurs recruté un directeur du développement pour piloter sa croissance sur les marchés extérieurs : « Nous avons actuellement 15% des marchés américain et allemand et nous sommes en phase de reconquête de parts de marchés », indique Julien Riera. Nous allons aussi mettre l'accent sur les marchés émergents d'Afrique, où les produits de notre gamme manuelle, très solides et simples, sont aussi adaptables aux techniques de construction locales. Nous allons concentrer nos efforts et veiller à ne pas nous éparpiller, mais en

assurant une veille pour ne pas louper des opportunités. C'est pour cela que des marchés comme l'Ukraine ou la Russie sont aussi identifiés. Pour autant la parité euro/dollar nous pose actuellement des problèmes pour l'export, c'est une réalité ».

La Tyrolienne-LTPI mise aussi sur les salons (elle sera présente au salon Bâtir de Nice en mars), notamment pour promouvoir sa gamme automatique, en fort développement, qui illustre le savoir faire technologique de la PMI, dont la R&D est entièrement interne : son dirigeant est un homme de bureau d'étude avant d'avoir été entrepreneur. Philippe Lafitte compte d'ailleurs présenter un nouveau produit innovant, en gestation avec l'appui des services d'accompagnement de la CCI pour l'industrie. ■

## Services

## DES AMBITIONS POUR INÉO

*Basée à Carros, l'entreprise du groupe Suez intervient dans des domaines diversifiés.*

« Nous sommes leader sur le marché et nous comptons bien le rester ! » Tels sont les objectifs affichés de Jean-Marc Canépa responsable du site carrois d'Ineo, spécialisée dans l'ingénierie et l'installation électrique née du rapprochement de sociétés phares du secteur : GTMH, l'Entreprise Industrielle, Verger Delporte et SEE. La force de cette entreprise, appartenant au group Suez, est d'avoir su fédérer des savoir-faire et des cultures d'entreprise à la fois complémentaires

et fortement implantées dans le tissu économique, pour en faire un ensemble complet et cohérent. Ceci malgré des domaines d'interventions nombreux, allant du bâtiment au tertiaire, en passant par l'industrie, l'éclairage public, les illuminations et les transports. Localement, Inéo est par exemple intervenue sur le chantier du tramway à Nice et à aussi travaillé sur le Palais de la Méditerranée. « Inéo Provence & Côte d'Azur dispose de 10 implantations dans 4 départements. Le

site de Carros compte à lui seul 120 salariés et génère un C.A de 18 millions d'euros, précise Jean-Marc Canépa. En terme de développement, nous comptons nous positionner sur l'utilisation des énergies renouvelables, un marché dont l'expansion va être forte dans le département, car les collectivités sont volontaires. Notre entreprise dispose d'un réel savoir faire, notamment en photovoltaïque, mais aussi sur les études de faisabilité comme de rentabilité de ce type d'équipements ». ■