

MÉDICAL

« Nous avons toujours réalisé des études pour fabriquer »

DE FIL EN AIGUILLE, MAATEL S'EST SURTOUT SPÉCIALISÉ DANS LA CONCEPTION ET LA FABRICATION DE MATÉRIEL MÉDICAL, NE NÉGLIGEANT CEPENDANT PAS LE DOMAINE INDUSTRIEL. SON RACHAT PAR LE GROUPE SIC MARKING EN 2020 S'EST TRADUIT PAR UNE SÉRÉNITÉ FINANCIÈRE ET MORALE. RESTENT LA PÉNURIE DE COMPOSANTS, LE COVID, LA FORMATION ET L'EMPLOI...

L'histoire de Maatel débute en 1976, à l'aube d'un besoin croissant en électronique. Son activité était axée sur l'étude de prototypes, d'objets unitaires sur mesure intégrant de l'électronique, de l'automatisme et de la commande de moteurs, « essentiellement pour des acteurs régionaux et institutionnels ». Dans les années 1980, la société développe un savoir-faire centré sur les moteurs pas à pas.

des activités de fabrication à celle des études, afin d'assurer l'avenir de la société. Une stratégie immanquablement suivie depuis : « Nous avons toujours réalisé des études pour fabriquer – notre ADN –, et non pas pour “simplement” concevoir. C'est pourquoi, aujourd'hui, une grande part de notre chiffre d'affaires concerne la vente de produits, à hauteur de 80 % environ ; les 20 % restants concernant la vente de presta-

dossier de fabrication. Maatel démarre de la conception [...], sa véritable valeur de métier. »

ENTRÉE DANS LE MÉDICAL

Un nouveau débouché apparaît avec un grand groupe pharmaceutique américain, Becton Dickinson. Voisin régional via une entité fabriquant des pousse-seringues et des pompes à perfusion, il confie

dans ce domaine et dans celui de l'industrie, répartis à 50 % en chiffre d'affaires, avec des étapes normatives comme les certifications ISO 9001 puis ISO 13485. Autre étape en janvier 2020 : le rachat par le groupe international Sic Marking, un important partenaire commercial depuis 20 ans. La présence de ce dernier, qui possède 100 % de Maatel, se révèle rassurante : « La stratégie de Sic Marking n'est pas de faire de Maatel une société de développement et de fabrication uniquement pour ses propres besoins. Au contraire, nous avons des objectifs pertinents de croissance extérieure au groupe. Même pour l'entité elle-même et la bonne marche intellectuelle de la société, Sic Marking ne doit pas rester majoritaire en termes de chiffre d'affaires. » De plus, en étant intégré avant la crise sanitaire, Maatel a pu la traverser plus sereinement, la solidité financière du groupe rassurant également ses clients et ses fournisseurs. Maatel avait bien obtenu un PGE durant le Covid, mais « il s'agissait d'un “matelas” qui ne nous a pas servi et que nous avons remboursé. [...] Nous n'avons pas désiré d'autres aides, Sic Marking était présent, et nous n'avions rien à lui demander. »

Le chiffre d'affaires, « stable », est de l'ordre de 10 millions d'euros pour environ 50 salariés sur un site de 2700 m², dont la moitié est consacrée à la production.



Un grand donneur d'ordre lui confie le développement d'une carte électronique commandant ces moteurs, plus sa partie puissance, suivis d'un partenariat de fabrication à la fin des années 1980. À cette date, la direction décide d'ajouter

tions intellectuelles. » « Sans code NAF qui [lui] correspond complètement », Maatel se définit comme une « société d'ingénierie en électronique, car un sous-traitant réalise une part de fabrication de produits, partant d'un

à Maatel le développement de la future gamme électronique de ses produits. Nous sommes dans les années 1990, jalon important pour la société, qui entre ainsi dans le domaine du médical. D'autres marchés suivront

l'électronique numérique et sa périphérie: microprocesseurs, microcontrôleurs, etc. La société y ajoute de l'électronique de puissance, mêlée à de l'électronique numérique sur une même carte, et du logiciel embarqué, «ce qui n'est pas si courant en France». La société mentionne également ses fournitures de produits complets à travers ses propres compétences en mécanique-tôlerie: enrobage, packaging de boîtiers (en partenariat pour le plastique).

Sur le plan normatif, Maatel effectue des tests de sécurité, de compatibilité électromagnétique, etc., et aussi du prototypage. «Réaliser un prototype n'est pas réellement difficile, le produire à plusieurs milliers d'exemplaires avec un rapport prix/qualité/délai acceptable pour tous l'est beaucoup plus. Nous maîtrisons parfaitement cette chaîne.»

INDISPENSABLES START-UP

Concernant le médical, Maatel a acquis «un fort savoir-faire dans ce domaine, avec une capacité à répondre à ce référentiel. [...] Beaucoup pensent que le domaine médical est une "Terre Promise", mais il s'agit d'un milieu difficile et contraignant.» Environ 80% des nouveaux et futurs projets y sont consacrés (contre 20% pour l'industrie, apportés par les anciens clients renouvelant leurs gammes). La société travaille sur les petits appareils portables ou transportables tels que les pousse-seringues, pompes, électroencéphalogrammes, systèmes pour soulager la douleur, etc.

Il y a de grandes sociétés hexagonales dans le domaine, et de nouveaux clients apparaissent. En particulier les start-up, fort présentes dans la région, elle-même très axée sur la santé: «Dans le médical, nos affaires sont très souvent associées à

ces start-up. [...] Sans elles, il est impossible de s'adresser au marché. [...] En outre, elles démarrent tout en étant correctement financées. La créativité en France est financée notamment par le crédit impôt recherche (CIR).»

Côté emploi et formation, la conception étant son activité principale, Maatel regrette que «les écoles d'ingénieurs, y compris les plus célèbres, génèrent non pas des électroni-



Maatel affirme rechercher d'autres débouchés avec «les mêmes types d'exigences» que le médical.

ciens, mais des informaticiens». La société peine à trouver des concepteurs, des ingénieurs spécialisés en compatibilité électromagnétique ou en électronique de puissance: «Ces métiers n'existent presque plus.» Et de pointer également le coût d'une formation d'ingénieur en électronique, comparée à celle d'un ingénieur informaticien. Résultat, la société forme en interne en ayant beaucoup recours aux alternants. «Une formation n'existant que pour former à apprendre, et non pas à former au travail», les élus sont ceux «offrant un certain potentiel pour exercer nos activités». La société ne demande pas d'aides: «Nous avons pris l'habitude de faire sans. Il ne s'agit pas

de notre politique, et il y a une certaine lourdeur administrative autour de ces demandes.»

PAS D'ÉQUIVALENCES DE COMPOSANTS

La pénurie de personnel fait écho à celle des composants. Saluant la qualité de ses relations avec ses fournisseurs qui permet d'éviter «de gros dommages», l'Isérois analyse

définitive, nous négocions avec des clients compréhensifs.» Et il n'est pas question d'utiliser les équivalences de composants dans le médical: «Vous pouvez utiliser deux composants double source préalablement validés. Mais si un composant présent durant le design s'accompagne d'un autre apparu après la certification, ce dernier ne peut être utilisé. Le design est figé, le marquage est spécifique à chaque nomenclature.

Il faut alors rechercher des composants dans le monde entier, où sont présents les brokers, et où règne la loi de l'offre et de la demande.»

Le volet du télétravail, lui, concerne les fonctions support plus quelques tâches opérationnelles. «Il va loin, dans le sens où il inclut des discussions techniques, avec très peu de contact physique.»

La politique en la matière n'est «pas véritablement affirmée», avec un scepticisme envers l'éloignement professionnel. «Le Covid a divisé le flux des visiteurs par cinq» –inchangé depuis–

tandis que «nos fournisseurs ne nous visitent plus non plus». Restent les infrastructures de la région: il est «préférable» de se rendre à Genève pour prendre l'avion, car l'aéroport génère plus de trafic et de destinations comparé à celui de Lyon Saint-Exupéry. Pour se rendre à Paris, le TGV prend 1h15 pour rejoindre l'aéroport de Saint-Exupéry depuis Grenoble: «La qualité des lignes ferroviaires n'est pas à la hauteur de nos espérances et de nos besoins. [...] De toute façon, la question des déplacements n'est plus un sujet principal: le Covid a profondément changé les relations et les contacts.»

ARNAUD PAVLIK