

## Estelec. La PME a tout d'une grande

**Rémi Boehler, Dg d'Estelec, a la ferme conviction qu'une PME peut afficher des performances comparables à celles qu'un grand groupe. Il veut devenir le leader régional en termes de délais.**

Crée en 1986, l'usine Estelec de Dorlisheim concevait à ses débuts des produits pour la balnéothérapie et les récepteurs satellites. En 1994, l'entreprise prend un virage stratégique important. Elle abandonne les produits propres (produits qui lui appartenaient) pour travailler comme sous-traitant pour les secteurs industriel et médical. « Le récepteur satellite était devenu un produit de grande consommation et les prix se sont effondrés. Si on voulait continuer d'exister, il fallait soit délocaliser, soit changer de métier », estime Rémi Boehler, le directeur général de l'entreprise. Si l'entreprise-travaille toujours pour une clientèle industrielle (65 % de l'activité) et médicale (30 %), elle se développe sur les marchés ferroviaire et mili-



● Rémi Boehler, directeur général.

taire. Aujourd'hui, Estelec, qui travaille principalement pour le compte d'entreprises alsaciennes et lorraines souhaite se développer sur d'autres régions et en Belgique. L'entreprise, qui a réalisé 6,3 M€ de chiffre d'affaires l'an dernier, vise les 10 M€ en 2010. Une croissance vitale selon Rémi Boehler pour réaliser les investissements nécessaires (en moyenne 300.000 euros/an) et rester compétitif. « Si on est toujours présent,

c'est parce qu'on a largement automatisé notre production », estime Rémi Boehler.

Estelec a noué un partenariat depuis l'an dernier avec GDM Electronics, une société de sous-traitance électronique basée en Roumanie. L'entreprise alsacienne assure la fabrication du produit en début et fin de vie, durant la phase croissante et décroissante des ventes, et passe le relais à GDM pour la production en grandes séries.

« Avant de délocaliser, il faut d'abord voir ce qui peut être fait ici », estime Rémi Boehler, tout en reconnaissant que l'outsourcing était devenu une nécessité.

### Devenir le plus rapide

Mais la vraie révolution reste sans doute à venir pour Rémi Boehler. Avec son opération Jump 2008, la société s'est fixé l'objectif de réduire en trois ans le temps de traitement des commandes de moitié. Si l'entreprise réussit son pari, elle deviendra leader sur ce domaine au niveau régional, voire national d'après son directeur général. « Les temps de décisions deviennent de plus en plus longs au sein des entreprises. Conséquence : le temps de production s'est réduit d'autant », relève-t-il. D'où l'importance d'être le plus réactif.

#### Estelec Dorlisheim

- Effectif : 48  
- CA 2006 : 6,3 M€  
- Contact : Rémi Boehler  
03.88.04.81.00.