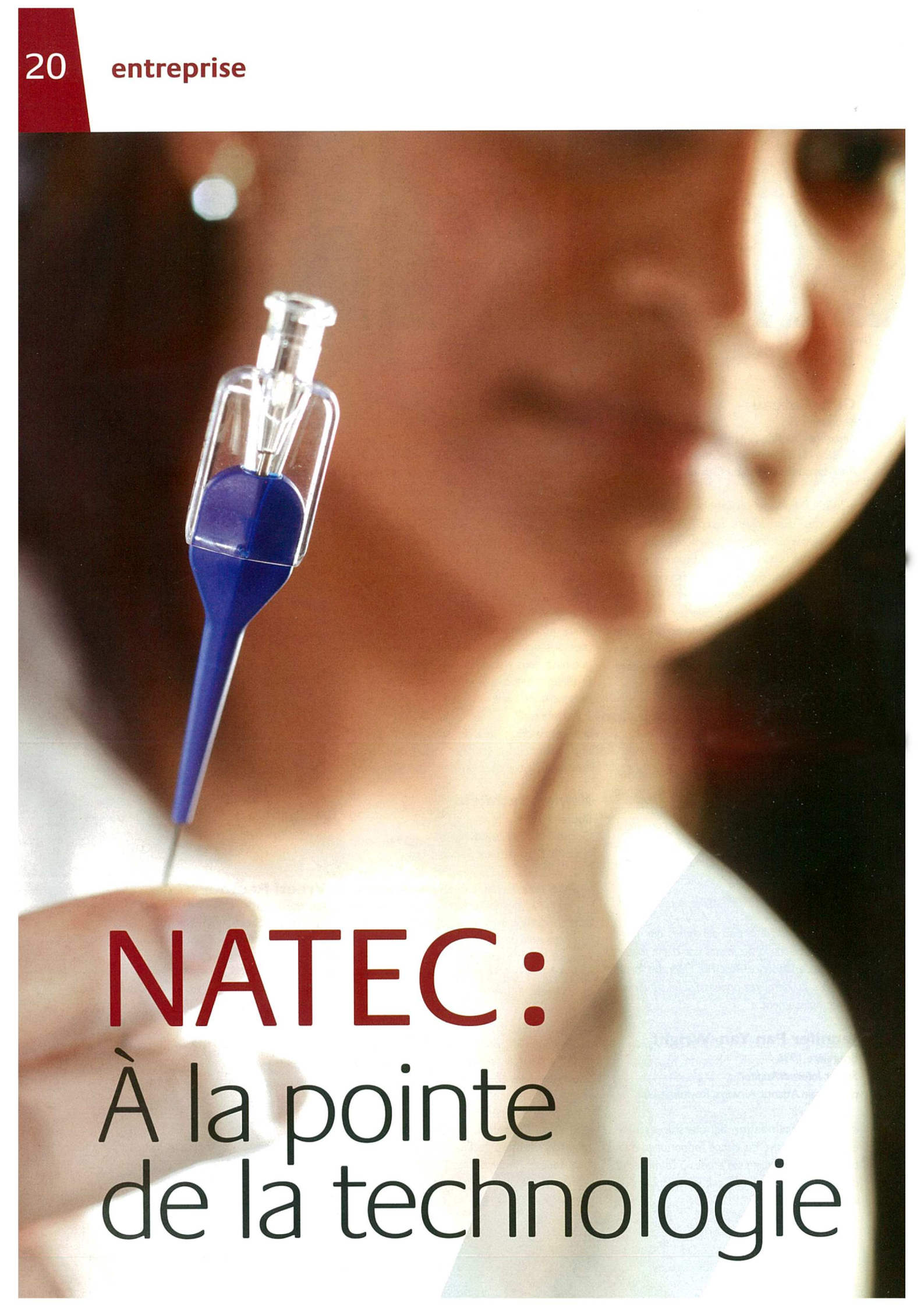


KONN VALER NOU LATER!





NATEC:

À la pointe
de la technologie



● Vincent Lagarde, fondateur de Natec Medical.

Natec Medical Ltd figure parmi les entreprises que la MCB soutient. Cette société affiche 30 % de croissance ces deux dernières années, forte d'un chiffre d'affaires de Rs 295 millions pour l'exercice financier 2013-2014. La raison principale : une diversification de son portefeuille de produits, associée à une stratégie d'expansion mieux ciblée.

Ambition. Passion. Vision à long terme. Telles sont les valeurs d'entreprise de Natec Medical. Tour d'horizon des clés du succès de cette société spécialisée dans la fabrication de cathéters à ballonnet pour angioplastie, qui fête cette année ses 16 ans d'existence.

De Boston à Maurice

Délocaliser sa production des États-Unis vers Maurice, une démarche a priori complexe, mais que l'entreprise a su entreprendre avec brio. Tout débute quand Vincent Lagarde fonde Natec Medical en 1998. Déterminé à trouver un financement pour son entreprise, il quitte la France pour les États-Unis, plus précisément Boston. Au moment de passer en production en 2000, il décide de se relocaliser à Maurice, avec une première unité de production à Les Salines, Port-Louis. Notre pays a toujours attiré cet ingénieur français, qui en est tombé amoureux lors d'une visite touristique dans les années 1990. « En 1997, j'avais déjà entrevu l'avènement de la mondialisation. Basculer la production vers Maurice comportait des avantages géographiques et une meilleure qualité des ressources humaines », raconte le président de Natec.

Le partenaire financier

À son arrivée à Maurice, le secteur de la technologie de pointe était encore méconnu, voire inconnu. « À l'époque, Maurice n'avait ni visibilité ni crédibilité dans le secteur du Medical Service parce qu'aucune société de ce genre n'y était présente. C'est rare que les banques comprennent notre Business Plan, car il y a un capital-risque à prendre en considération et en général, les banques mauriciennes sont prudentes », soutient Vincent Lagarde.

« Au début des années 2000, je ne comprenais pas l'importance d'avoir une banque comme partenaire », continue-t-il en faisant référence à l'époque où Natec exportait un seul produit (ballon de dilatation coronaire) vers un unique client localisé en Irlande tout en réalisant 30 %

de marge. Natec était alors autofinancé et les risques étaient grands au vu de la fragilité financière du client. « À un moment donné, il a fallu engager des investissements lourds pour assurer la croissance de la société et nous avons fait appel à la MCB. Celle-ci a aidé Natec à structurer son financement et l'entreprise a ainsi pu progresser de manière très satisfaisante en consolidant ses bilans », explique Vincent Lagarde.

Renforcer les ventes

Natec ne se fixe pas de limite et ses objectifs sont ambitieux. Le groupe continue sa croissance. « Depuis quelques années, Natec s'est engagé dans un cycle d'investissements importants dans le but de renforcer sa croissance en ajoutant de la valeur à ses produits et services. S'appuyant sur le démarrage de projets majeurs, la consolidation de sa structure et un programme de recrutement bien avancé, Natec entre désormais dans un nouveau cycle de croissance », avance le président.

Afin d'être plus compétitif sur un marché dans lequel une dizaine d'entreprises spécialisées à travers le monde cherchent à se tailler la part du lion, Natec a étoffé son département Sales & Marketing depuis deux ans. Aujourd'hui, l'entreprise distribue ses produits dans le monde entier, à l'exception du Japon et du Brésil. Elle continue de se concentrer sur l'Asie (à l'instar de l'Inde, où elle réalise 60 % de son chiffre d'affaires), tout en démarrant ses ventes aux États-Unis après obtention de certifications autorisant l'accès à ce marché.

Déployer ses ailes

Avec 190 000 cathéters d'angioplastie vendus en un an, la société connaît une croissance organique. Forte de son succès, elle prévoit de lancer cinq nouveaux produits d'ici à la fin de 2014. « Si notre produit phare, le Tamarin Blue (cathéter d'angioplastie coronaire), est un succès, nous misons sur des produits toujours plus innovants pour mieux coller aux besoins du marché », fait ressortir Miroslav Secerov, Vice President Sales & Marketing.

Pour ce faire, Natec n'hésite pas à réinvestir 10 % de son chiffre d'affaires en équipement et 5 % en recherche et développement. L'entreprise prévoit également d'apporter de la valeur ajoutée à sa ligne de production grâce à son expertise et au savoir-faire acquis depuis une vingtaine d'années dans le domaine du dispositif médical. D'ici à 18 mois, elle passera de fabricant de produits semi-finis et finis à fournisseur de produits de toute dernière génération dans son domaine. Ce nouveau positionnement permettra à l'entreprise de répondre plus efficacement aux besoins des clients finaux, c'est-à-dire les médecins.

L'intransigeance sur la qualité

Natec ne fait pas de compromis sur la qualité de ses produits. Il détient, entre autres, les labels ISO 9001 et ISO 13485, ainsi que la certification de la Food and Drug Administration (FDA) américaine. « L'excellence à tout moment sur chacun de nos produits est essentielle dans notre domaine de compétence. Car ce qui est acceptable sur un banc de test ne l'est pas forcément dans un corps humain », explique Miroslav Secerov avant de faire ressortir : « On ne peut avoir que de bons produits quand les employés sont impliqués, s'épanouissent et sont contents de travailler avec nous. »

Le savoir-faire des employés demeure une valeur sûre sur laquelle repose Natec. Son effectif en termes de ressources humaines est passé de 6 à 173 en 16 ans. La plupart de ces personnes ont été formées à la technologie de pointe grâce à Natec. « Contrairement aux autres entreprises évoluant dans le même domaine d'activité, nos salariés, eux, restent chez nous car il y a un réel sentiment d'appartenance », dit le responsable des ventes et du marketing.

« Tech Centre » : La prochaine étape

Loin de rester sur ses acquis, Natec compte se lancer dans de nouveaux projets, incluant l'ouverture d'un laboratoire de Coating et un autre de microbiologie. Ces deux entités seront hébergées d'ici à quelques mois dans le Tech Centre, un bâtiment de 14 étages situé à proximité du siège de Natec, le Maeva Centre, à Ebène. Ces laboratoires permettront d'accroître la production de la société durant les quatre prochaines années. Avec de tels investissements et projets à venir, Natec peut se targuer de se donner les moyens de ses ambitions.