

Couronnée par l'Anvar, le prix Louis Merlin et le réseau Isère Entreprendre, la société Telenco a su transformer son potentiel en réussite technique et commerciale. Cette entreprise de 15 personnes poursuit une croissance annuelle de 5 à 6 % depuis sa création il y a trois ans.



Jean-Claude Libert, directeur technique, Manuel Panart, directeur marketing et ventes, et Denis Falliex, directeur industriel de Telenco.

Les fondateurs de Telenco partagent une caractéristique commune : ils sont tous trois issus de la société Malico, une PME familiale revendue à Framatome. "Nous souhaitons recommencer à zéro et saisir l'opportunité de reconquérir des marchés que nous connaissions, tout en développant des gammes de produits plus performants", explique Manuel Panart, directeur marketing et ventes, qui occupait la même fonction chez Malico. Tout comme ses associés, Denis Falliex, directeur

industriel, et Jean-Claude Libert, ingénieur chargé du développement produit, à présent directeur technique. En effet, après trente années d'activité dans le matériel de ligne et de connexion, Malico a été vendue en 1998 à la filiale électrique de Framatome, qui a ensuite fermé le site grenoblois de 83 salariés. "Devant cette perte de savoir-faire et l'inquiétude des clients, nous avons décidé de nous regrouper, de travailler à un cahier des charges technique et d'élaborer un business plan pour monter notre propre entreprise", poursuit Manuel Panart. Telenco naquit ainsi en avril 1999 avec l'apport de ses trois créateurs et celui d'un partenaire industriel, Michaud SA, implanté dans l'Ain. La société s'est installée en 2001 dans un bâtiment neuf de 1 000 m<sup>2</sup>, sur la zone d'activité de Valmorge, à Moirans. "Après une première année consacrée à la conception de nouveaux composants, la réalisation d'outillages, l'équipement de l'atelier et à la validation des prototypes, nous avons engagé l'année suivante la production, la prospection, les qualifications et les homologations techniques, et obtenu la certification Iso 9002." Telenco s'appuie sur un réseau fiable de sous-traitants pour rester une structure souple. La société table pour l'avenir sur une croissance annuelle de 5 à 6 %. Outre sa gamme de produits universels (une centaine de pièces sur catalogue), conçus pour résister aux climats les plus rudes, l'entreprise propose des solutions sur mesure et une offre globale autour du câble et des poteaux, marché en pleine croissance avec l'évolution des technologies Internet et fibres optiques. Telenco s'adresse ainsi aux opérateurs des réseaux télécoms fixes, installateurs de réseaux téléphoniques et fabricants de câbles, pour assurer la maintenance, le renouvellement de leurs installations dans les pays déjà équipés, ou bien pour construire de nouvelles infrastructures, cas plus fréquent dans les pays en voie de développement. La part de l'export représente environ 55 % du chiffre d'affaires (2,3 M€ en 2001) et devrait dans l'avenir augmenter de manière significative. L'entreprise vise un déploiement commercial vers les marchés de l'Europe de l'Est, de l'Afrique et du Moyen-Orient. "À terme, anticipe Manuel Panart, Telenco sera appelée à grossir pour couvrir ces zones géographiques ; l'étape suivante, dans quelques années, consistera à créer de petites unités de fabrication délocalisées dans des lieux considérés comme stratégiques pour notre activité."