

EUROSTAT est un des pionniers en Europe dans le domaine de la protection ESD. Rattaché au groupe DOU YEE depuis 2006, EUROSTAT n'a cessé de poursuivre son développement à l'international en orientant sa stratégie sur une maîtrise totale de son savoir-faire industriel pour être en avance technologiquement par rapport à la concurrence locale. Eurostat a bâti son modèle de croissance en assurant la production en interne d'au moins 70% des produits vendus.

Les clients d'Eurostat sont principalement des donneurs d'ordre dans les domaines de l'électronique automobile, et de l'électronique industrielle en général dans lesquels les niveaux d'exigences sont élevés. Conscient de la forte présence de donneurs d'ordre dans ces secteurs sur le marché polonais, EUROSTAT a commencé à développer son activité sur ce marché à la fin des années 2000.

EUROSTAT a rapidement décidé de mettre en place un commercial sur le terrain afin de pouvoir atteindre les donneurs d'ordre et valoriser le savoir-faire de l'entreprise. Pari gagnant : les 1ères ventes arrivent et il apparaît rapidement le besoin de trouver une solution pour facturer localement les clients pour répondre à leurs besoins via une domiciliation fiscale.

En 2013, la décision est prise d'embaucher un manager commercial sur place pour appuyer le responsable commercial local. La recherche s'oriente alors sur un homme de terrain, polonais avant tout bien sûr, pas nécessairement francophone mais avec une ouverture d'esprit internationale pour gérer à terme la filiale, connaissant les réalités du marché local et de profil plutôt jeune expérimenté pour intégrer plus efficacement un management occidental. Grâce à lui, l'activité est alors rapidement dynamisée et structurée. Ces 2 personnes sont à cette étape portées salarialement en local pour permettre de flexibiliser la démarche.

4 ans plus tard, le CA d'Eurostat en Pologne atteint déjà les 1,5 mlns d'Euros. Il est donc décidé de créer une filiale en propre et de louer un local pour mettre en place une ligne de production et desservir au mieux le marché local. Un ingénieur dessinateur, des opérateurs et une assistante sont embauchés.

A ce jour, les perspectives sont au beau fixe avec l'embauche d'un 3ème commercial pour couvrir le marché et des équipes opérationnelles et techniques sur le nouveau site.

"Tout au long de notre parcours, nous nous sommes appuyés sur les équipes de Valians International pour nous accompagner dans notre projet, qui a très bien compris notre démarche et nos besoins, et a très bien ciblé les embauches stratégiques pour notre développement . Le recrutement des équipes, le portage salarial, la domiciliation fiscale, la création de filiale et le conseil permanent à chaque étape. Cet appui nous a permis de nous développer efficacement et structurellement sur le marché polonais pour avoir dorénavant une position forte sur ce marché. Aujourd'hui, nous continuons à nous appuyer sur Valians pour faire grandir nos équipes et notre structure avec pour objectif de localiser en Pologne 50% de notre outil industriel, afin de mieux servir les marchés d'Europe centrale et de l'Est qui sont nos réservoirs de croissance sur le long terme.

JEAN-LUC HOUALLA. CEO EUROSTAT.