

Jean-Louis Saltel, dirigeant de Saltel Industries, au Rheu (35)

Février 2009



A la tête d'une petite entreprise d'une vingtaine de salariés, Jean-Louis Saltel compte parmi ses clients les plus grosses compagnies pétrolières mondiales. Pour exister dans un monde de géants, cet entrepreneur mise sur trois piliers : l'innovation, la maîtrise des risques et la protection industrielle.

Comment est née Saltel Industries ?

Avant Saltel industries, j'avais déjà créé une société qui travaillait pour l'industrie pétrolière, une activité qui nécessitait beaucoup de recherches. Quelques années plus tard, le groupe Schlumberger est entré au capital, puis, en 2002, a acquis la totalité de la société. Une fois passée la période de transition, j'ai repris ma liberté. Comme il n'était pas question de ne rien faire et que l'envie d'entreprendre me rongait à nouveau, j'ai créé une nouvelle société, avec mon fils qui sortait d'une école d'ingénieur. Mon deuxième fils, également ingénieur, a rejoint l'entreprise familiale quelques mois plus tard. Nous nous sommes lancés sur un premier produit, les Packers. Il s'agit d'une structure gonflable recherchée dans l'industrie pétrolière, et notamment par l'une des plus grandes sociétés de service, qui est devenue mon premier client. Il a néanmoins fallu deux ans et demi de recherches autofinancées avant la commercialisation, début 2007. Aujourd'hui, le packer est notre produit phare : il a représenté les trois-quarts de notre chiffre d'affaires en 2008.

Justement, n'est-ce pas dangereux d'être mono-produit et mono-client ?

Dès 2005, je savais que cette stratégie n'était pas viable à long terme. Nous avons donc commencé à travailler sur deux autres produits « Expandable », une technologie qui permet, en appliquant de très fortes pressions, de déformer des tubes métalliques pour en augmenter le diamètre. De cette manière, on peut boucher des perforations qui produisent de l'eau dans des puits pétroliers à 3000 ou 4000 mètres de profondeur. Aujourd'hui, nous en sommes à la phase de tests sur le terrain et j'espère que nous pourrons aborder la phase de commercialisation d'ici à la fin 2009. Néanmoins, ce produit nous a déjà rapporté 900.000 euros de CA en 2008 et très vite, cette part devrait fortement augmenter. Parallèlement, nous travaillons sur des flexibles extrêmement légers utilisés pour réaliser des tests lors des forages. Mais nous sommes, pour l'heure, moins avancés sur ce projet qui ne devrait pas voir de commercialisation avant 2010.

Comment fait-on pour exister dans un monde de géants comme c'est le cas dans l'univers pétrolier ?

L'industrie pétrolière est une industrie très technologique car les puits sont de plus en plus profonds et chauds. Pour se confronter à ces géants, il faut pouvoir apporter quelque chose qui n'existe pas, sinon, ils ne vous regardent même pas. Mais s'ils sont très dépendants de la technologie, ils sont également très prudents avec les nouvelles technologies. En effet, si elles ne fonctionnent pas, les conséquences peuvent être très dommageables pour les puits. Selon moi, il y a donc trois conditions pour percer dans ce milieu quand on est une PME : proposer une technologie innovante, garantir un processus de qualification de cette technologie suffisamment sûr et, enfin, s'assurer un minimum de protection industrielle. On ne travaille d'ailleurs qu'avec la protection de brevets : nous en avons déposé 13 depuis 2004.

Vous travaillez quasiment exclusivement à l'export. Pourquoi avoir choisi malgré tout d'être implanté en France ?

On aurait aussi pu décider de sous-traiter une partie de l'activité, l'usinage notamment, mais on a préféré développer, fabriquer, voire poser. C'est, pour nous, la seule garantie d'être rassurés de la qualité des produits que nous proposons et aussi le moyen d'avoir une forte réactivité. Je sais que ce n'est pas la voie choisie par nombre d'industriels aujourd'hui, mais nous avons besoin de maîtriser notre savoir-faire. C'est grâce à celui-ci que nous existons.

De plus, la France bénéficie d'un certain nombre d'atouts : les aides à la recherche par le biais du Crédit Impôt Recherche sont ainsi passées de 10 à 30 %. Sans compter que le tissu technologique est relativement important dans notre pays, dégageant un savoir-faire qui nous intéresse.

Vous avez été récompensé récemment par un Trophée national de l'innovation remis par l'INPI. Là encore, vous étiez David au milieu des Goliath...

L'INPI Bretagne m'a contacté en août 2008 pour nous proposer d'être candidats et nous avons été d'abord lauréats de la Région Bretagne. Ce qui les intéressait, ce n'était pas uniquement le fait d'avoir déposé beaucoup de brevets, mais surtout nos critères de sélection stricts des technologies développées. Il est indéniable qu'être de petite taille a des avantages. Notre stratégie consiste à rentrer sur un marché de niche en souhaitant que cette niche s'élargisse par la suite. Or, c'est notre taille qui nous autorise cela.

Comptez-vous rester un David ?

Nous avons prévu de grandir en même temps que la taille de la niche... En effet, si nous avons atteint notre vitesse de croisière pour notre premier produit, en revanche, pour le deuxième, nous sommes sur une échelle beaucoup plus importante.

**Propos recueillis par Nelly Lambert
Rédaction de NetPME**

<p>Les chiffres clés Année de création : 2004 Effectif : 28 salariés, dont 8 ingénieurs et 15 techniciens-opérateurs de fabrication Chiffre d'affaires 2008 : 3,7 millions d'euros www.saltel-industries.com</p>

[Lire tous les témoignages](#)