

## / ALTIOS accompagne MG Tech dans l'ouverture de sa filiale nord-américaine.

Dans le cadre de sa démarche d'accélération à l'international, l'entreprise vendéenne MG Tech, spécialisée dans la robotique industrielle pour les équipements de fin de ligne de conditionnement, a ouvert, en juin dernier, une filiale à Montréal, avec la volonté de se développer en Amérique du Nord.

ALTIOS l'a accompagnée sur les aspects RH et de communication de cette implantation.

### Challenge

La société vendéenne MG Tech (32 M€ de CA, 211 salariés) conçoit, fabrique et commercialise des biens d'équipement pour le conditionnement de fin de ligne.

Elle a vendu plus de 4 800 machines dans le monde, principalement pour les activités agroalimentaires, mais aussi pharmaceutiques, cosmétiques et industrielles.

À l'horizon 2025, MG Tech a pour objectif de porter son chiffre d'affaires à 50 millions d'euros, dont 7, 5 millions d'euros à l'export, soit 15 % contre 10 % actuellement.

L'entreprise, qui compte déjà une dizaine de clients sur le continent nord-américain, tels que Savencia, Nemera Group ou encore Lanthier Bakery (La Fournée Dorée), a décidé de s'implanter localement pour offrir un service de proximité à ses clients grands comptes français, mais aussi s'attaquer au marché local.

Pour faire ses premiers pas en Amérique du Nord, MG Tech a choisi d'ouvrir, en juin 2022,

une filiale à Montréal au Canada, placée sous la responsabilité d'un salarié expatrié.

A charge pour ce dernier d'étoffer les équipes commerciales et de services sur place au fur et à mesure du développement de la filiale.





- / **Siège social** : France
- / **Salariés** : 211
- / **Chiffre d’Affaire** : 32 million d’€
- / **Sites de production** : 4
- / **Filiales** : 1 (Canada)
- / **4 800 machines vendues dans le monde**

## Solutions

MG Tech a rencontré les équipes d’ALTIOS dans le cadre de l’Accélérateur International de Bpifrance. ALTIOS a accompagné l’implantation de l’industriel vendéen au Canada par un audit à 360 ° du projet, comprenant :

- La validation du Canada et de l’Amérique du Nord comme marché à potentiel pour l’entreprise.
- Challenger la création de filiale dans ses différents aspects, y compris marketing et communication en recommandant une évolution de la charte graphique.
- L’installation d’un collaborateur au Canada, à travers un accompagnement RH à la mobilité afin de sécuriser le projet international et l’arrivée du collaborateur sur place.

Cet accompagnement a porté sur le positionnement du salarié dans sa nouvelle fonction (projection sur le poste, montée en compétences, mise en place d’une feuille de route en adéquation avec les objectifs fixés, pilotage du salarié à distance...).

## Résultats

*« ALTIOS nous a fait prendre de la hauteur sur plusieurs sujets. Ses équipes ont mis en évidence des points importants que nous n'avions pas complètement appréhendés, comme le positionnement de notre collaborateur au Canada.*

*Outre un certain nombre de services opérationnels à assurer, sa mission comporte une notion de représentativité. Il incarne MG Tech en Amérique du Nord dans l'objectif de développer la filiale.*

*Autre enseignement intéressant délivré par ALTIOS : il faut placer la filiale au centre du jeu de l'entreprise. Dans cet esprit, nous avons mis en place un comité de pilotage canadien associant notre collaborateur au Canada, la direction générale, financière et également les développeurs produits de l'entreprise pour faire remonter les informations du marché canadien et en avoir une vraie vision.*

*Cela nous amènera éventuellement à adapter nos produits au marché nord-américain », explique Xavier Lucas, Directeur Général de MG Tech.*

## Tips

- Bien s'entourer, sur les plans juridique et financier, de professionnels de double culture connaissant bien le fonctionnement des entreprises françaises.
- Ne pas hésiter à s'appuyer sur les différentes offres, performantes et adaptées, proposées par Bpifrance pour accompagner les entreprises françaises à l'international.