

Saturne Technology - Vers l'infini et au-delà!



Plus particulièrement spécialisée à sa création en 2001 dans les applications laser comme le soudage, le perçage, la découpe ou l'usinage laser ainsi que la mécanique de précision, la société Saturne Technology prend, en 2011, un virage à 360°. Son fondateur et CEO, Walter Grzymlas, ajoute une nouvelle corde à son arc : la fabrication additive métallique adaptée aujourd'hui à de multiples solutions industrielles telles que le prototypage, la conception de pièces complexes, la confection de pièces de rechange, ou les productions en série. Opération réussie puisque l'entreprise, qui emploie aujourd'hui une vingtaine de salariés, figure, grâce à ses cinq imprimantes laser, parmi les six fournisseurs en Europe de premier rang pour les plus grands clients dans les domaines la production de pièces en série prêtes à l'emploi pour les secteurs de l'aéronautique civile et militaire, de l'agroalimentaire, de l'armement, de l'art et de la joaillerie, de l'automobile, du médical, du nucléaire, de la Recherche et Développement et de l'aérospatial. Elle est équipée de 3 laboratoires pour les expertises dimensionnelles, métallurgiques, ainsi que la mécanique. Entretien avec Walter Grzymlas, fondateur et CEO.

(Visite du 11 novembre 2022)

Votre plus grande réussite?

D'avoir amené Saturne Technology à être reconnue dans le monde entier pour le niveau de qualité remarquable de sa production. Notre entreprise a su garder un esprit familial et avec une petite équipe, nous avons pu nous diversifier et fournir des grands groupes dans les domaines de l'aéronautique, du spatial, de l'industrie et du médical, des domaines souvent réservés à de grandes entreprises. C'est une réussite, mais également une fierté de voir son entreprise évoluer de cette manière.

Un échec marquant?

Ce n'est pas vraiment un échec mais un événement qui a eu un impact sur l'entreprise alors que nous ne nous y attendions pas. La pandémie de Covid a stoppé net notre production. Les arrêts des programmes aéronautiques ont eu évidemment des répercussions sur nos clients et nos fournisseurs. Nous en avons d'ailleurs perdu au passage qui n'ont pas survécu. Cette crise a été impactante pour nos activités, mais fort heureusement, nous nous sommes relevés sans perdre de marchés, même si nous n'avons pas encore retrouvé notre niveau d'avant-crise.

Des projets à venir ?

Nous en avons plein! L'un de nos plus gros projets pour les années à venir est la qualification des moteurs de vol pour les lanceurs de microsatellite. Ces versions sont entièrement fabriquées par impression métallique 3D. Cela va nous permettre d'investir davantage dans les plus grosses machines de fabrication additive métallique de la planète. Selon vous, qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence? Sans hésitation, notre savoir-faire, qui s'ajoute à la connaissance et à l'analyse des différents marchés pour lesquels nous travaillons, tout comme le fait que nous investissions sans cesse dans les dernières technologies de pointe.

Votre vision de l'entrepreneuriat? Un modèle?

Pour moi, être entrepreneur, c'est être à l'écoute de son personnel et des demandes clients. Puis, c'est être constamment à la recherche d'innovations, avoir envie de créer des choses nouvelles et savoir motiver les personnes pour qu'elles vous suivent et qu'elles amènent l'entreprise à son plus haut niveau. C'est être passionné par ce que l'on fait. Le modèle reste l'avenir, j'essaie d'avoir une vision de leadership plus moderne et avancée, de développer de nouvelles activités, de travailler dans de nouveaux secteurs, comme je le fais aujourd'hui avec le spatial au sein de Saturne Technology.

Un conseil à donner à un entrepreneur en herbe?

Je ne donnerais pas un, mais plusieurs conseils! D'abord, rédiger un très bon business plan qui fera toute la différence. Puis, avoir de bons partenaires financiers qui vont suivre car cela fait gagner beaucoup de temps et cela évite de perdre des marchés et de se retrouver dos au mur. Et

enfin, de ne surtout pas sous-estimer les besoins réels de son entreprise et le temps qu'il faut pour la lancer.

Quelles difficultés rencontrez-vous actuellement? Comment les surmonter ?

Aujourd'hui, nos principales difficultés concernent les recrutements qui sont très difficiles puis, la forte augmentation des besoins en énergie et les pénuries de certaines matières premières et leur hausse de prix. Pour les surmonter, nous travaillons avec des sociétés de recrutement spécialisées dans nos domaines d'expertise et nous essayons tant bien que mal de faire des économies d'énergie où nous le pouvons et d'imputer la hausse des prix à nos clients, dans la limite du possible.

En savoir plus

www.saturne-technology.com





(crédit: Laurent Antonelli/ Agence Blitz)

Équipée de 3 laboratoires pour les expertises dimensionnelles, métallurgiques, ainsi que la mécanique, la société Saturne Technology figure parmi les six fournisseurs en Europe de premier rang pour les plus grands clients dans les domaines de la production de pièces en série prêtes à l'emploi pour les secteurs de l'aéronautique civile et militaire, de l'agroalimentaire, de l'armement, de l'art et de la joaillerie, de l'automobile, du médical, du nucléaire, de la R&D et de l'aérospatial.

(crédit: Laurent Antonelli/ Agence Blitz)