

Success Story

MANUDO SAS



Activité : Transformation de feuilles et films plastiques. Thermoformage/packaging et soudure de poches et de contenants souples.

Siège social : ZAC de l'Etang – 38390 MONTALIEU-VERCIEU

Effectif : 30

Date de création : 1958

CA à l'export : 1,2 million €

Depuis plus de 50 ans, la société MANUDO se spécialise dans la transformation sur mesure de feuilles et films PVC par soudure haute fréquence. Dans trois domaines d'activité : la communication, l'industrie notamment aéronautique et le médical. MANUDO propose pour ce secteur des poches médicales, des conditionnements stériles ou encore des matelas anti-escarres...

Son usine située dans l'Isère - plus particulièrement dédiée à l'activité Santé - vient récemment d'être agrandie et modernisée. ; Une partie de la production est maintenant réalisée en salles blanches (ISO 7 et 8). MANUDO est également certifié ISO 9001 V 2008 et ISO 13485, ce qui permet à l'entreprise de répondre aux spécifications d'un plus grand nombre de clients. De plus, la société MANUDO a rejoint cette année Oséo Excellence.



UBIFRANCE à vos côtés

MANUDO, c'est un savoir-faire au service de trois domaines d'application très divers. Ce sont trois démarches à l'export que cette PME doit gérer ! Elle s'appuie donc volontiers sur les structures qui peuvent l'accompagner.

Lorsqu'elle a décidé de démarcher la Suisse et l'Allemagne, l'entreprise a choisi de participer aux salons MEDICA-COMPAMED et MEDTECH avec UBIFRANCE.

Ce qui a décidé l'entreprise ?

« Tout d'abord, nous dit Daniel BOURGUIGNON, Directeur Associé de MANUDO, nous avons trouvé le prix de l'offre d'UBIFRANCE très attractif. Puis, tout au long de notre préparation, nous nous sommes aperçus que l'ensemble des prestations proposées induisait des économies de coût non négligeables. Lors du salon, nous avons découvert un avantage que nous ne soupçonnions pas :

celui de côtoyer les autres entreprises françaises avec lesquelles nous avons des échanges très intéressants. Nous avons aussi atteint notre objectif : celui de rencontrer de nouveaux clients directs ! ».

L'export, c'est gagné !

Aujourd'hui, 20 % du chiffre d'affaires de MANUDO est réalisé à l'exportation. Les clients rencontrés lors de ses participations sur les pavillons UBIFRANCE ont permis à l'entreprise de construire un courant d'affaires régulier qu'elle s'emploie maintenant à consolider et à structurer. « La démarche est longue et l'investissement important souligne Daniel BOURGUIGNON ; Nous devons souvent élaborer des solutions sur mesure et les

procédures d'homologation et de validation de nos produits peuvent durer des années. Nous n'en apprécions que plus l'aide d'UBIFRANCE. » MANUDO a bien l'intention de continuer à faire appel à UBIFRANCE pour structurer son réseau en faisant appel à des distributeurs et pour s'implanter sur de nouveaux marchés.

“

M. Daniel BOURGUIGNON, Directeur associé

Les pavillons organisés par UBIFRANCE nous permettent de nous concentrer sur notre activité de commercial. Nous faisons ainsi une économie de temps très appréciable. De plus, nous avons aussi l'occasion d'échanger avec nos confrères français.

”