



Comatel Casuel innove et exporte

Mots-clés :

[Innovation](#), [International](#)

-
-
- |
-

"Il est important de connaître son sujet pour prendre les décisions et sécuriser l'offre" – Ch. Gagliardi, Béon

Spécialisée dans la réalisation de pièces techniques avec un surmoulage plastique, l'entreprise [Comatel Casuel](#) déploie son savoir-faire sur divers secteurs : électrotechnique, automobile, photovoltaïque et récemment médical ainsi que pour la mesure de flux. Christian Gagliardi, co-fondateur de l'entreprise en 2001 avec Michel Béchet, explique "*nous accompagnons nos clients sur plusieurs niveaux de développement en fonction de leurs besoins. Nous avons un volet étude et co-développement pour lequel nous faisons appel à des bureaux d'études spécialisés en fonction de la demande de nos clients. Les exemples sont nombreux et divers : découpe de contact de connectique, création de pièces décolletées, en bande, en plastique, d'injection, traitement de surface de métaux.... Nous avons aussi un volet industrialisation.*" La production, quant à elle, se fait dans l'atelier de Béon.

En 2011, l'entreprise, adossée au groupe Comatel (Belley) décide de se lancer sur le marché photovoltaïque avec une solution en propre et sur-mesure reposant sur son savoir-faire de mise en dérivation comprenant du surmoulage. "*Nous avons créé notre marque, Casuel. Elle comprend du précablage de panneaux sur mesure, des protections-fusibles et diodes en ligne ou encore des boîtes de raccordement photovoltaïque. Au moment de la création de notre marque, j'avais besoin d'éclaircir le processus de protection intellectuelle. C'est primordial de protéger ses innovations et ses produits. J'ai pris contact avec la CCI pour être accompagné sur les notions et les démarches à entreprendre. Ensuite nous avons travaillé avec un cabinet spécialisé pour la rédaction (technique !) et pour faciliter les procédures administratives.*" Aujourd'hui Comatel Casuel est détentrice de 6 brevets nationaux et européens et se positionne comme "*le premier acteur en France dans le précablage de parcs photovoltaïques*".

L'accès à ce nouveau marché a nécessité le renforcement des connaissances en matière d'export. "*Nos clients sont essentiellement français et belges mais ils travaillent beaucoup à l'étranger. Ils nous demandent de plus en plus d'être en contact directement avec les entités locales et donc de prendre en*

charge les formalités export, poursuit Nadine Charvet collaboratrice de Christian Gagliardi. La part de l'activité pour l'export progresse d'année en année. L'entreprise de l'Ain, qui emploie 5 personnes, travaille avec l'Europe (Italie, Bulgarie, République Tchèque,...) mais également pour le grand export (Chili, Salvadore, Afrique du Sud...). De nouveau, la CCI a été sollicitée car "j'avais besoin rapidement d'informations opérationnelles pour être en mesure de répondre à des offres. Quand on discute des contrats, il est important de connaître son sujet pour prendre les décisions et sécuriser l'offre." La Chambre décline ses ateliers sur l'ensemble du territoire, notamment dans le bassin de vie de Belley. Nadine Charvet précise que "comme les réunions sont à proximité et qu'à chaque fois elles apportent des informations utiles et des supports documentaires, il m'a paru logique de m'inscrire aux ateliers proposés sur les Incoterms ou les moyens de paiement à l'international." Christian Gagliardi rajoute que "même si on n'a pas le temps de participer régulièrement, les conseillers de la Chambre permettent une mise en relation de compétences et de savoir-faire à l'écoute des besoins de l'entreprise."

[Retour aux témoignages](#)

URL source: <https://www.ain.cci.fr/temoignages/comatel-casuel-innove-et-exporte>