



Jacques Souquet (SuperSonic Imagine) en interview

“Notre force est notre vitesse d'exécution“

Quatre ans après l'implantation de SuperSonic Imagine à Aix-en-Provence, suivie de près par Provence Promotion, Jacques Souquet, créateur et directeur de l'entreprise, retrace le chemin parcouru. Un vrai succès, riche d'un positionnement atypique et innovant vis-à-vis des grands noms de l'imagerie médicale.

> Quel bilan tirez-vous de ces quatre années passées ?

Jacques Souquet : Les chiffres parlent d'eux-mêmes ! Nous avons démarré notre activité à trois personnes. Aujourd'hui, notre société emploie 100 collaborateurs. C'est une croissance extrêmement rapide pour notre société basée à Aix-en-Provence mais avec désormais trois filiales : la première aux Etats-Unis et les deux autres en Europe (Angleterre et Allemagne). Certifiés en début d'année aux normes ISO 9001 et 13485, nous avons donc pu démarrer nos ventes avec un objectif en 2009 de 10 millions d'euros conformément au schéma commercial prévu.

> Quels sont les principaux atouts de votre installation sur la plaine de l'Arbois ?

Jacques Souquet : D'abord, nous avons disposé de locaux neufs pour permettre à nos collaborateurs de travailler dans les meilleures conditions possibles. Nous avons, ensuite, bénéficié du soutien de Provence Promotion dans nos démarches de recrutement à l'étranger et pour l'accueil des collaborateurs sur le territoire. Notre stratégie était en effet de prendre les meilleurs dans leurs domaines, où qu'ils soient. L'installation à Aix-en-Provence, dans le Sud de la Provence, et l'aide à l'embauche de nos nouveaux collaborateurs étrangers, ont donc permis de bâtir cette entreprise multiculturelle.

P1

www.supersonicimagine.fr

Pour en savoir plus

> Comment avez-vous pu trouver votre place parmi les “grands” de l’imagerie médicale ?

Jacques Souquet : Effectivement, nous nous trouvons sur un marché où la concurrence est vive face aux leaders de l’imagerie médicale comme Général Electric, Philips, Siemens. Mais nous avons su nous différencier grâce à la rapidité de réalisation de nos produits qui sont extrêmement innovants. Nous n’hésitons pas à utiliser des technologies de ruptures dans des nouveaux types de systèmes d’imagerie. C’est notre force aujourd’hui face à des groupes dont la stratégie s’appuie sur l’évolution de leur base installée. Notre jeunesse est un atout ! Elle nous a poussés à adopter une stratégie de révolution vis-à-vis de l’imagerie médicale.

> Sur quoi repose cette révolution ?

Jacques Souquet : Quand nous avons démarré, nous avons réfléchi : que pouvions-nous faire de différent dans la construction d’un système d’imagerie échographique ? Nous nous sommes donc penchés sur des industries connexes qui avaient des problématiques technologiques similaires comme le transfert rapide de données, la puissance de calcul, etc. Et nous avons découvert que l’industrie du jeu vidéo avait exactement les mêmes défis que les nôtres. Nous avons donc emprunté leur principe de développement pour créer une architecture d’échographe entièrement révolutionnaire.

> Et cette révolution est visiblement payante...

Jacques Souquet : Moins de 3 ans pour développer un produit avec un budget de 10 millions d’euros alors que les leaders du marché mettent environ huit ans pour développer une nouvelle plateforme moyennant plus de 200 millions de dollars est, je crois, remarquable. Encore une fois, c’est notre petite taille qui a rendu possible cet exploit. Nous avons la possibilité de prendre des décisions rapidement et d’organiser les missions avec réactivité et flexibilité. Notre force est notre vitesse d’exécution. Ce qui est impossible dans des structures organisationnelles lourdes...