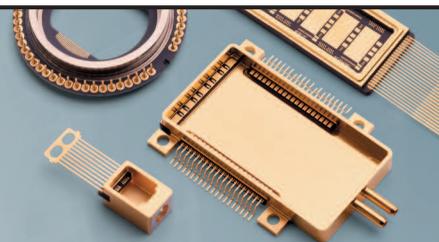




EGIDE FAIT ÉVOLUER SON ORGANISATION COMMERCIALE POUR APPUYER SA STRATÉGIE DE CROISSANCE



Trappes, le 15 décembre 2014 - Le groupe Egide annonce aujourd'hui la finalisation d'une importante étape de son plan stratégique de développement. Après les nouvelles mesures de gouvernance du groupe annoncées en septembre et la nomination de James F. Collins en tant que Directeur Général du groupe, Egide a finalisé, avec l'aide des équipes déjà en place, un large chantier de réflexion autour de la réorganisation de son service commercial. L'objectif est de conquérir de nouveaux marchés en France et à l'international et d'augmenter les ventes du groupe, avec une approche entièrement orientée clients et une force de vente considérablement renforcée sur le terrain.

IGNACE DUPON NOMMÉ DIRECTEUR MARKETING ET VENTES

Ignace Dupon, jusqu'alors Responsable des ventes chez Egide en charge de la région APAC, prend en charge le nouveau service commercial et marketing au niveau mondial. Il sera responsable des ingénieurs de ventes salariés du groupe, du réseau d'agents commerciaux, du service client et du business développement. (*Voir biographie d'Ignace DUPON en fin de communiqué*)

UNE NOUVELLE ORGANISATION TRANSVERSALE ET UNE PRÉSENCE COMMERCIALE TERRAIN DECOUPLÉE À L'INTERNATIONAL

Les forces commerciales seront réparties sur trois grands secteurs : l'Europe, l'Asie - Pacifique (APAC) et l'Amérique du Nord. Chaque secteur aura un responsable direct, qui s'occupera des clients existants, mais également d'un réseau de représentants chargés d'identifier de nouveaux prospects et de leur proposer la gamme de produits du groupe.

Les forces de ventes sur le terrain seront ainsi significativement renforcées, notamment en Europe de l'Ouest avec quatre nouveaux représentants à intégrer sur des zones géographiques peu ou pas couvertes jusqu'à présent par Egide : Royaume-Uni, Italie, Allemagne et Scandinavie. Deux nouveaux représentants viendront renforcer la région APAC. Enfin, deux représentants, l'un en Floride et l'autre au Texas, viendront compléter le maillage en Amérique du Nord.

La communication bilatérale entre les clients et la société sera par ailleurs développée et optimisée, avec la création d'un service client sur chacun des sites de production (Bollène et Cambridge).

CRÉATION DE DEUX SERVICES À FORTE VALEUR AJOUTÉE

Egide prévoit la mise en place en 2015 d'un service « marketing et business développement », qui viendra renforcer les équipes en place pour élargir les parts de marché du groupe, toutes régions et tous secteurs confondus.

De plus, des ingénieurs d'applications terrains, sous la responsabilité de Didier Martin, directeur technique et R&D, seront dédiés à la promotion des compétences techniques du groupe et viendront en soutien auprès des équipes commerciales et de leurs prospects.

ÉTAT D'AVANCEMENT DU PROJET CÉRAMIQUE CHEZ EGIDE USA

Les travaux sur le site de Cambridge (MD) visant à accueillir les outils industriels nécessaires à la mise en place d'une ligne de production céramique avancent au rythme convenu.

Ainsi, l'équipement dont le temps de fabrication est le plus long (four HTCC) a été commandé, pour une livraison courant juin 2015. Le prestataire en charge de la réalisation de la salle blanche a également été choisi et la commande passée fin novembre ; les travaux devraient durer 6 mois pour une qualification prévue en juillet 2015.

Au niveau des ressources humaines liées à ce projet, un ingénieur a été embauché chez Egide USA début novembre et un second a rejoint l'entreprise en décembre. Il remplacera un ingénieur déjà en poste depuis plus d'un an, qui sera affecté au projet céramique à compter du 1^{er} janvier 2015. Ces deux ingénieurs se rendront sur Bollène mi-janvier 2015 pour faire connaissance avec les équipes locales, définir les plans d'action et débiter leur formation qui s'étalera tout au long du premier semestre.

CALENDRIER FINANCIER

Publication du chiffre d'affaires annuel 2014 : 12 janvier 2015 - 07:00 (CET)

Biographie Ignace Dupon -  - www.linkedin.com/pub/ignace-dupon/0/18b/11/fr

Ignace Dupon (49 ans) est ingénieur Civil en électronique, diplômé de KU Leuven (Katholieke Universiteit Leuven - Belgique). Il a plus de 20 ans d'expérience dans les Télécoms, les marchés militaires et industriels.

Il a commencé sa carrière en 1990 en tant que chef de production chez Atlas Copco, puis il rejoint Alcatel Bell Téléphone en 1991. Il passe ensuite cinq années chez Alcatel Optronics en tant que responsable des Achats. Il devient Directeur Business Development chez Highwave Optical Technologies en 2000 puis Directeur des Ventes et du Marketing chez Keopsys en 2003 et Directeur des Ventes pour Intexys Photonics en 2006. Il rejoint l'équipe commerciale d'Egide en 2007 en tant que Responsable Développement des Ventes et est nommé Directeur Marketing et Ventes en novembre 2014.

Retrouvez toute l'information sur Egide : www.egide.fr

Les actions EGIDE sont éligibles PEA-PME et FCPI.

Egide a renouvelé sa qualification OSEO d'entreprise innovante le 11 juin 2012
Système de management qualité et environnement certifié ISO 9001:2008 et ISO 14001:2004

EGIDE - Direction Financière - Philippe Lussiez - +33 1 30 68 81 00 - plussiez@egide.fr
FIN'EXTENSO - Relations Presse - Isabelle Aprile - +33 1 39 97 61 22 - i.aprile@finextenso.fr

Euronext Paris - Compartiment C - ISIN : FR0000072373 - Reuters : EGID.PA - Bloomberg : GID