

018	UTBM Service communication	Electroniques.biz	Avril 2026
		Dossier	ingénierie - Cisteo Médical - sous tra- tance

À Besançon, Cisteo Medical opère au cœur des problématiques liées à la mécatronique

LES DISPOSITIFS MÉDICAUX, CHRISTOPHE MOUREAUX CONNAÎT : SON PARCOURS DANS L'INGÉNIERIE MÉCANIQUE ET LE MÉDICAL L'A CONDUIT À LA CRÉATION DE CISTEO, DONT L'OFFRE COMPOSITE TOURNE AUTOUR D'UNE PRÉOCCUPATION MAJEURE : LA SANTÉ DU PATIENT.

Dans un récent article^(*), nous évoquions l'acquisition fin 2025 du sous-traitant bisontin Cisteo par l'Occitan Agôn Electronics et sa filiale Tronico. Ce dossier régional constitue l'opportunité idéale pour ausculter davantage la société franc-comtoise. Ce qui implique de suivre le parcours de son créateur Christophe Moureaux, titulaire d'un DUT en génie mécanique, et plus tard d'un diplôme d'ingénieur à SupMicrotech, - devenu l'Ensem.

LE COÛT DE L'INGÉNIERIE

Dans le Haut-Doubs, il s'emploie tout d'abord dans l'horlogerie, en tant que « seul technicien à dessiner des boîtiers, des bracelets de montre et à les mettre en production ». Par la suite, il opère sur le marché des dispositifs médicaux, notamment en tant que chef de projet dans la navigation chirurgicale, pour assister les chirurgiens à poser des implants sur les patients.



Laurent Chevillet

Après des passages chez J&J Depuy et Zimmer, Christophe Moureaux (re) dépose ses valises à Besançon chez Sophysa qui développe, fabrique et commercialise des implants pour le traitement de l'hydrocéphalie et le monitoring de la pression

intracrânienne. Responsable R&D durant cinq ans, son diagnostic est sans appel : recruter, former, équiper l'ingénierie d'un service R&D d'une PME s'avère long et coûteux, ce que le client final devra aussi supporter. Et à l'issue du développement du produit, que

« L'une des plus grandes problématiques de l'implant actif réside dans l'échange potentiel entre l'électronique et le corps humain [...]. L'encapsulation de l'électronique est donc cruciale. »

Christophe Moureaux,
fondateur et directeur
général de Cisteo Médical

faire de ces ressources si chèrement acquises ? D'où l'idée de proposer des services de R&D en sous-traitance à des fabricants sur le débouché des dispositifs médicaux. Selon l'ingénieur, la R&D ne se résume pas à la conception, car elle englobe

Échanges de bons procédés entre Agôn et Cisteo

Cisteo a déjà réalisé de l'électronique pour de l'implantable, mais ses connaissances n'équivalent pas celles de Tronico qui dispose d'une expérience encore rare en la

matière. Le Vendéen livre les PCBA à Cisteo, qu'elle intègre ensuite dans des dispositifs électromédicaux (notamment un appareil de mesure de pression au niveau du canal

lacrymal) et des implants. « Nous développons et fabriquons des poignées pour polymériser des colles implantables. Nous concevons le PCB, puis le faisons fabriquer par

une des filiales d'Agôn. Elles peuvent fabriquer des séries allant de quelques échantillons à des centaines de milliers de PCBA », explique Christophe Moureaux.

le prototypage, les préséries, l'industrialisation et la production. Naît ainsi Cisteo en 2010. Le jeune dirigeant a beau avoir cumulé les postes de technicien, chef de projet, spécialiste produit et responsable R&D, l'aide de l'incubateur de Franche-Comté à la Maison des Microtechniques à Besançon, au sein duquel il restera neuf mois, lui est alors précieuse. Idem avec Bpifrance (alors Oseo) auquel se greffent le réseau noué chez Sophysa et l'incubateur, plus l'accompagnement immobilier par le Grand Besançon. Selon Christophe Moureaux, «la région BFC recèle un vivier, un fonctionnement et une dynamique qu'on ne retrouve pas dans toutes les régions». Et ce vivier de petites entreprises de sous-traitance – notamment à Besançon – crée de l'emploi, et a conduit à la création du Pôle de compétitivité PMT-Pôle des microtechniques. «À la Maison des microtechniques, j'ai observé beaucoup d'interactions avec les industriels locaux et je pense qu'il y a un dynamisme qui favorise la création de sociétés. Besançon est le bassin des microtechniques liées à l'horlogerie. La ville est reconnue au niveau européen, voire mondial pour cette expertise», affirme le dirigeant.

MICROSCOPES BINOCULAIRES, BRUCELLES ET SALLE BLANCHE

Que ce soit dans la conception ou dans la manipulation, Cisteo opère dans «le petit et le très petit», résume son fondateur. À titre d'exemple, la société travaille aujourd'hui sur un produit qui intègre un capteur piézoélectrique et un prisme avec une fibre optique dans un cathéter, à l'intérieur duquel des fils de 20 microns sont soudés. «Nous condensons un nombre élevé d'éléments dans des environnements très contraints

Cisteo reporte son extension

Cisteo avait prévu l'agrandissement de sa structure pour la fin 2025. Le rachat par Agôn, et le temps nécessaire pour pleinement s'intégrer au groupe ont décalé d'un à deux ans ce projet. «Je pense que cela

devrait démarrer en 2027. Nous aurons besoin d'espace, car la société continue à grandir, surtout en production. Nous sommes à l'étroit dans notre salle blanche», rapporte Christophe Moureaux. Le

Bisontin a ainsi loué un local à proximité avec une salle blanche de 100 m², soit au total 300 m² de salles blanches. L'extension permettrait de totaliser un peu plus de 600 m² de salles blanches.

et très réduits: là réside notre force», et ses opérateurs utilisent quotidiennement les microscopes binoculaires et les brucelles en salle blanche. Avec l'équipe médicale qui a exprimé son besoin, Cisteo développe des produits depuis une page blanche ou dans le cadre d'une évolution, afin de traiter une pathologie. La société peut fabriquer en série un dispositif complet sur de gros volumes, et réaliser son packaging avec l'étiquetage prêt à être utilisé sur les patients. Seule la stérilisation est sous-traitée.

UNE COLORATION D'AVANTAGE MÉCANIQUE QU'ÉLECTRONIQUE

À l'inverse du groupe Agôn, composé de sociétés principalement spécialisées dans l'électronique, Cisteo recourt davantage à la mécanique... bien qu'au fil des années se sont ajoutés des électroniciens et des compétences en développement software. L'offre logicielle s'est développée en filigrane du développement électronique: il s'agissait d'abord de programmer des microcontrôleurs, puis des applications et des interfaces utilisateur. Le besoin en interfaces s'est d'ailleurs accéléré ces dernières années. La société a donc embauché un développeur software en 2023 qui intervient notamment sur les dispositifs électro médicaux; on citera en exemple, dans le domaine de la chirurgie esthétique, des appareils dotés d'un système de centrifugation pour

le traitement des graisses. Pour sa part, le fondateur de Cisteo met à profit ses spécialisations acquises sur les questions vibratoires, les matériaux hyper élastiques, etc.

Cisteo a démarré en concevant des produits dits de classe faible, dans la classification des dispositifs médicaux liée aux risques qu'ils peuvent présenter envers les patients. Par la suite, l'entreprise est passée de la classe I à la IIB, en travaillant sur de l'instrumentation, puis à la classe III, la plus élevée parmi les dispositifs médicaux. L'activité englobe principalement les implants – relatifs à la cardiologie, à la neurochirurgie et tout ce qui est en lien avec le sang – auxquels s'ajoutent des prothèses articulaires et mammaires. Posés durant plusieurs années sur les patients dans un environnement très sévère aux risques très élevés, les implants actifs intègrent en effet de l'électronique. C'est dans ce contexte qu'à eu lieu la rencontre avec le groupe Agôn. L'Occitan recherchait un acteur doté de compétences mécaniques afin d'intervenir dans un projet européen PIIEC visant à mettre au point de nouvelles techniques d'encapsulation de l'électronique sur des implants actifs.

LES IMPLANTS ACTIFS ET LEURS CONTRAINTES D'ENCAPSULATION

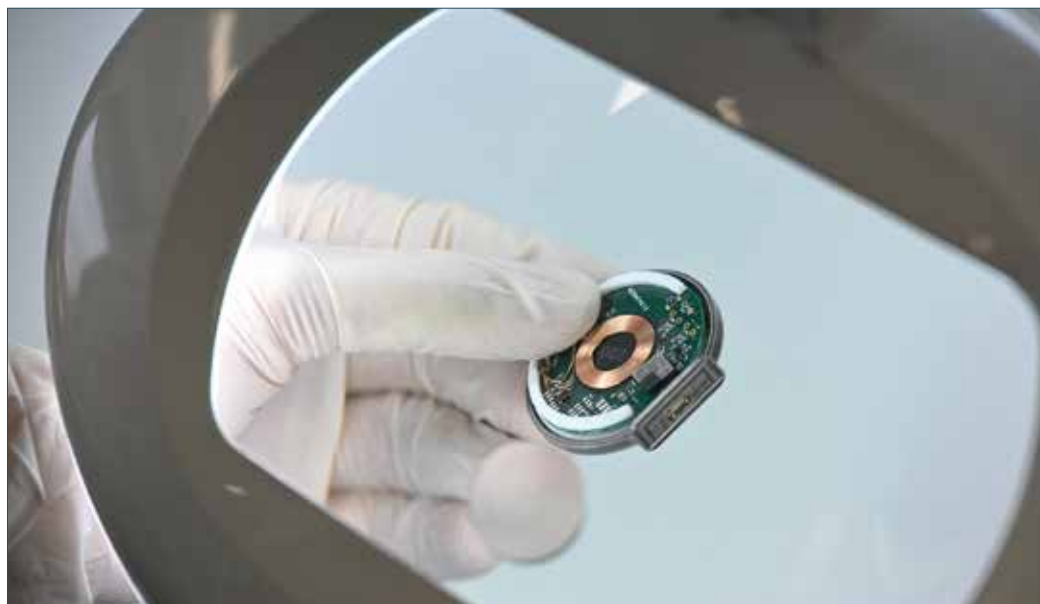
En effet, «l'une des plus grandes problématiques de l'implant actif réside dans l'échange potentiel entre l'électronique

et le corps humain. Les fluides – ou tout autre type de cellules – peuvent endommager l'électronique. Et inversement: en raison de leur toxicité, les matériaux utilisés dans l'électronique ne sont pas biocompatibles, et peuvent endommager les cellules humaines. L'encapsulation de l'électronique y est donc cruciale», détaille le directeur général. Pour prendre un exemple, les pacemakers sont encapsulés dans du titane, avec une faible proportion d'époxy, résine intégrée de longue date dans les implants. Le boîtier en titane est assurément très efficace en termes d'étanchéité; toutefois, au fil du temps, il engendre beaucoup de problèmes, car l'utilisation de l'IRM génère des artefacts et potentiellement du rayonnement magnétique. Les résines d'époxy? Elles figurent au rang de standard, mais la solution souffre d'un manque d'étanchéité sur le long terme, et peut causer potentiellement un échange de fluides entre l'extérieur et l'intérieur de l'implant.

Autre enjeu: les échanges d'énergie, qui font évoluer les encapsulations et les boîtiers – les implants sont gourmands en énergie. Une opération sur le patient est nécessaire pour remplacer leur pile. Dans ce contexte, il est préférable de réaliser un transfert d'énergie depuis l'extérieur vers l'implant. Or, «le titane est un très mauvais candidat, car il dresse une véritable barrière aux systèmes d'induction et au rayonnement haute fréquence: cette barrière oblige à monter

très haut en fréquence, là où peuvent survenir des risques d'échauffement très élevés sur le patient», explique Christophe Moureaux. De ce fait, il faut rechercher des matériaux plus « transparents » à ces fréquences qui autorisent l'échange d'énergie. Cisteo planche de longue date sur des alternatives pour accroître l'étanchéité, alternatives qui tendent vers des propriétés similaires au titane, mais sans ses contre-indications. L'ensemble de ces travaux vise à faciliter les opérations de recharge et à optimiser la durée de vie de l'implant, voire sa

Laurent Cheviet



À petit format, grandes conséquences : l'assemblage d'un neurostimulateur ne supporte pas l'approximation.

miniaturisation. D'une manière générale, la partie mécanique fait usage de matériaux spécifiques, comme les silicones, les époxyds, le titane, et le Nitinol – un alliage nickel-titane. Cisteo utilise notamment la soudure par résistance dans l'assemblage entre les composants, principalement sur la soudure de micro-câbles. *L'electric resistance welding* permet de réaliser des soudures sur des fils de diamètre de l'ordre de 20 microns (contre 60 microns en moyenne pour un cheveu). En ce qui concerne les techniques de fermeture de boîtier, Cisteo propose de la soudure laser en salle propre, car le titane est largement utilisé. Le matériau est aussi associé à la céramique, en raison de sa « transparence » aux échanges d'énergie. L'opération s'effectue dans un environnement inerte,

afin d'ôter l'oxygène et de limiter l'oxydation de l'électronique à l'intérieur des implants actifs.

UNE CLIENTÈLE DE START-UP... ET DE SOUS-TRAITANTS

75 à 80% des clients du Bisontin sont des start-up qui font développer et fabriquer leurs produits. Mais dans un certain nombre de cas, les start-up ont été rachetées par des groupes, lesquels occupent donc une place croissante dans la clientèle. Par ailleurs, le statut de start-up varie selon l'évolution et la pérennité des sociétés, en dépit de leur petite taille. A contrario, le consulting rallie surtout les suffrages des groupes. Quatre personnes se consacrent à cette activité d'accompagnement qui traite

du management de la qualité, des affaires réglementaires, du marquage CE ou encore du montage de dossiers pour des essais cliniques. Parmi les formations les plus populaires figurent celles liées à la biocompatibilité, qui concerne l'utilisation et la gestion des risques d'un dispositif médical. Idem pour les audits, notamment avec les sous-traitants qui veulent être certifiés ou faire appliquer en interne l'ISO 13485. Globalement, le public est issu pour moitié des services qualité et des affaires réglementaires, et pour moitié des services de R&D.

UN TERRAIN FERTILE POUR LE MÉDICAL ET LA BIOTHÉRAPIE

Cisteo est composée d'une soixantaine de personnes. Une majorité de celles à l'œuvre en production vient du médical, ou se sont reconverties. D'une manière générale, une large part des profils locaux sont empreints de cultures liées à la microtechnique, à l'horlogerie, au médical ou aux salles blanches. Ils ont déjà vécu l'expérience de métiers minutieux, faisant appel au travail binoculaire, etc.

Pour les activités liées à la

R&D, à l'industrialisation et aux affaires réglementaires, les salariés de Cisteo ont souvent réalisé leur cursus chez SupMicrotech, à l'ISIFC Génie médical (Besançon) ou encore à l'UTBM à Belfort. Plus largement, les écoles basées dans les deux villes forment des ingénieurs en mécanique, mais les programmes incluent des applications pour la santé et le biomédical. Et de leur côté, les ingénieurs dans le biomédical étudient les sujets de R&D et de réglementation. Outre des stagiaires, Cisteo accueille des alternants en industrialisation et en R&D, mais aussi des doctorants. La société a par exemple accueilli un doctorant en génie mécanique et matériaux pour étudier le Nitinol. Côté infrastructures et transports, Elise Pichon, la responsable du marketing et de la communication, met en avant la localisation centrale de la région à l'échelle européenne, qui favorise l'accès à d'autres pays. La nature, la forêt, les joies des sports d'hiver à proximité participent au dynamisme de la région, où « beaucoup d'entreprises exercent dans le médical, dans les dispositifs médicaux, et également dans la biothérapie ».

ARNAUD PAVLIK

(*) Voir *Electroniques* numéro 172, janvier-février 2026

L'international absorbe 50% des ventes totales de Cisteo

D'environ 5 millions d'euros en 2025, le chiffre d'affaires devrait franchir la barre des 6 M€ en 2026, pour s'établir autour de 6,3- 6,4 M€. L'export ressort à 50%, principalement en Belgique, aux États-Unis et en Israël. « Là-bas opèrent de nombreux centres de R&D et des sociétés de

développement, surtout pour des dispositifs médicaux critiques. D'ordinaire, ces sociétés combinent deux localisations : Belgique et Israël, États-Unis et Israël, Allemagne et Israël », explique Elise Pichon, la responsable du marketing et de la communication.

TRANSFORMATION

« Il est temps de placer Besançon et la Bourgogne-Franche-Comté sur la carte industrielle française »

REPRISE, RESTRUCTURÉE, PUIS CONSOLIDÉE SUR SON SOCLE INDUSTRIEL, MEREM AMBITIONNE DÉSORMAIS DE DEVENIR UNE ETI. DANS CETTE OPTIQUE, OUTRE LA CROISSANCE EXTERNE, LA SOCIÉTÉ DOUBISTE TRACE SON SILLON À L'INTERNATIONAL, NOTAMMENT AU VIETNAM ET AUX ÉTATS-UNIS.

Jusqu'à la fin des années 2010, Merem (Montage électronique et Réalisations Electro-mécaniques) poursuivait son bonhomme de chemin au cœur du Doubs. Mais avec l'arrivée de Bruno Bailly, son futur repreneur et directeur général qui a « découvert une région extraordinaire », le Doubiste va changer d'échelle. Sous son égide, le sous-traitant a plus que doublé son chiffre d'affaires en six ans. Et en 2026, il prépare l'ouverture d'activités industrielles au Vietnam et aux États-Unis, tout en multipliant par cinq sa capacité de

production. Retour sur un parcours pas si commun.

Le parcours de Merem débute en 1982 dans la petite bourgade de Sancey, dans le Haut-Doubs, près de la frontière suisse. En 1984, Gérard Ragueneau reprend cette petite activité industrielle et développe progressivement une entreprise spécialisée dans la fabrication de cartes électroniques et de produits assemblés.

Dans les années 1990, Merem dispose déjà d'une solide clientèle de grands comptes, mais sa fabrication recourt encore largement aux procédés manuels. Tout l'inverse de

Rota, basé à une vingtaine de kilomètres au sud de Sancey, à Pierrefontaine-les-Varans: le confrère a investi dans les premières machines automatiques de pose de composants CMS, mais son portefeuille de clients est insuffisant... Suivant le vieil adage, « les contraires s'attirent »: Merem reprend son voisin et, par la suite, transfère peu à peu son activité industrielle à Pierrefontaine-les-Varans. Sancey devient alors un entrepôt logistique dédié au stockage des composants, tandis que les fonctions d'administration et de direction – achats, commerce, finance et

management – jusqu'ici basées à Besançon sont relocalisées à Saône sur le plateau bisontin, à environ quarante minutes du site industriel.

DES BESOINS COMPLÉMENTAIRES CONDUISANT À LA (RE) STRUCTURATION

Dans les années 2010, la PME industrielle est louée pour son « excellence opérationnelle et sa proximité avec ses clients », témoigne Bruno Bailly. Cerise sur le gâteau, elle fait l'objet



Yoan Jeudy

Merem investit annuellement entre 500 000 et 1 million d'euros dans l'outil productif de son usine de Pierrefontaine-les-Varans, distante d'une cinquantaine de kilomètres du siège de Besançon.

d'une gestion financière rigoureuse, garante d'une trésorerie solide et d'un chiffre d'affaires globalement stable, oscillant entre 6 et 8 millions d'euros durant une quinzaine d'années. Janvier 2018 signe l'arrivée de Bruno Bailly dans la structure, dans un premier temps pour une mission de management de transition en tant que directeur de site. Le nouveau venu, qui a passé quinze années en région nantaise et a vécu différentes expériences en Asie et au Moyen-Orient, ne connaît pourtant pas le secteur de l'électronique. Qu'importe: il prend rapidement ses marques chez le Doubiste au point que, dix mois plus tard, il lui est proposé le poste de directeur général. Cette période est mise à contribution par Bruno Bailly pour réfléchir à l'élaboration d'un projet industriel structurant. La gestion saine de Merem est de nature également à inciter son propriétaire à engager une réflexion autour de la transmission de l'entreprise.

CARTE BLANCHE DANS UN CADRE STABLE ET FAMILIAL

Entre 2019 et 2021, Bruno Bailly dispose d'une liberté d'action qui apparaît comme une véritable carte blanche pour initier les premières étapes de la transformation du Franc-Comtois. Certes, le Covid retarde d'un an la finalisation de la reprise et entraîne un léger ralentissement de l'activité, mais la période est propice à renforcer la réflexion stratégique. À dessein, le dirigeant s'est entouré de partenaires industriels, avec pour volonté que l'opération s'inscrive « dans une continuité forte de la philosophie de l'entreprise avec un actionariat stable, une vision industrielle à long terme et un esprit entrepreneurial à dimension familiale et patrimoniale ». La transmission de l'entreprise enfin achevée en 2021,

le premier changement majeur est l'extension du site de Pierrefontaine-les-Varans: l'usine passe de 800 m² à 2300 m², ce qui permet, dès 2022, de regrouper au même endroit les activités industrielles et logistiques. Les activités s'y articulent autour de cinq pôles majeurs dénommés Mobility & Energy (automobile, ferroviaire), Smart City



Yoan Jeudy

& IoT, Smart Industry, Health (médical, sport) et Automation & Services connectés. Les objets connectés et le Smart City constituent des axes d'avenir évidents chez le Doubiste qui, très tôt, s'est positionné sur la 5G. Toutefois, à l'heure où les retournements de situation géopolitiques sont amplifiés, il prône la diversification afin de ne pas dépendre d'un secteur unique.

DEPAEPE: UN LEVIER STRATÉGIQUE, PAS UN SIMPLE RACHAT

En juin 2025, le Doubien a franchi un palier significatif avec le rachat de l'Yvelinois

Depaepe, fondé en 1952 et connu pour son légendaire téléphone rotatif S63. L'opération n'est pas seulement financière, mais à vocation stratégique. Merem ambitionne de sécuriser l'arrêt de l'analogique en France, redéfinir la plateforme de la marque, développer de nouveaux produits, structurer l'export... Il s'agira aussi de servir des secteurs comme la

réserve foncière. Merem soigne tout particulièrement son efficacité, en y injectant chaque année entre 500 000 € et 1 M€. Il a été repensé selon une logique de flux en U optimisant les cycles de production et la traçabilité, afin de bâtir une usine 4.0 connectée avec une remontée de données en temps réel, un pilotage digitalisé et une interconnexion basée sur

« L'arrivée de Depaepe dans le groupe nous permet d'intégrer pleinement la culture du développement produit. Nous passons du rôle d'exécutant industriel à celui de constructeur de solutions. »

Bruno Bailly,
directeur général
de Merem

défense, les transports publics, les sites sensibles (nucléaire, ports) et le médical, tout en intégrant des logiques de données sécurisées pour les environnements critiques. De ce fait, Bruno Bailly définit Merem comme un « *intégrateur à forte valeur ajoutée loin du modèle EMS à faible marge, qui ne se contente plus d'assembler, et [qui] renforce sa culture produit* ».

7 000 m² DE RÉSERVE FONCIÈRE

Le principal site industriel de la société, à Pierrefontaine-les-Varans, taille 3 000 m², complétés par 7 000 m² de

une 5G privée et sécurisée. En outre, les clients sont parties prenantes des activités, puisque des outils immersifs sont mis à leur disposition pour suivre, d'où qu'ils soient, leurs productions à distance. Selon le Franc-Comtois, cette structuration permettra de multiplier par cinq la capacité de production en 2026.

Également dotée d'une usine à Tunis, l'entreprise ouvrira cette année des activités industrielles au Vietnam et aux États-Unis afin de sécuriser ses approvisionnements et d'offrir à ses clients une « *continuité industrielle multi-continentale: nos clients évoluent dans des environnements internationaux complexes. Nous avons*

construit une architecture capable d'absorber cette volatilité tout en garantissant stabilité et performance», explique Bruno Bailly.

Cela peut apparaître comme un lieu commun, car les retours d'expériences abondent et pas que dans le domaine de la sous-traitance électronique : avec les mêmes effectifs et à partir d'un certain seuil, il devient délicat de faire progresser significativement le chiffre d'affaires. Le directeur général a jeté les bases d'une croissance destinée, à partir d'une taille critique, à structurer le groupe industriel pour atteindre la dimension d'une ETI. À cette fin, « Nous avons choisi de structurer avant d'accélérer. La performance ne vient pas de la taille, elle vient de l'organisation », souligne Bruno Bailly.

18 M€ DE CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2026 ?

Cette ambition impliquera donc de la croissance externe ciblée, qui vise à apporter entre 10 et 15 M€ de chiffre d'affaires complémentaire : « Nous voulons bâtir un groupe industriel solide, capable de peser dans les décisions stratégiques et d'offrir à nos clients une profondeur de compétences élargie. La croissance externe sera un levier, mais elle s'inscrit dans une logique cohérente et maîtrisée », résume le dirigeant. Rappelons que depuis 2020, les ventes de Merem n'ont cessé de progresser : de 7 M€ en 2020, elles ont grimpé à 12,5 M€ en 2023, puis à 15,5 M€ en 2025. Le sous-traitant vise les 18 M€

en 2026. Cependant, l'entreprise met un point d'honneur à rappeler que « cette trajectoire n'est pas le fruit d'une accélération ponctuelle, mais d'une transformation méthodique



Merem n'est plus seulement un assembleur de PCBA. Elle est désormais un intégrateur, un développeur de produits, un orchestrateur de supply chain mondiale et un acteur structurant d'un écosystème industriel. Avec une ambition assumée : devenir un acteur international de référence depuis la Bourgogne-Franche-Comté. »

BRUNO BAILLY, directeur général de Merem

engagée dès 2021 avec la rationalisation des sites historiques, la centralisation industrielle à Pierrefontaine-les-Varans, des investissements réguliers dans l'outil productif et la montée en gamme des prestations».

En dépit de son expansion internationale, Merem conserve son centre décisionnel en Bourgogne-Franche-Comté. Un handicap ? Bien au contraire pour la société, puisque l'ancrage territorial devient un atout stratégique dans un contexte de relocalisation et de

souveraineté industrielle européenne. Certes, si l'on considère certains aspects pratiques, « l'éloignement du site industriel de Pierrefontaine-les-Varans par rapport aux grands centres urbains peut parfois représenter une contrainte pour certaines fonctions administratives », confesse le dirigeant. Cependant, « la présence du siège autour de Besançon permet d'en limiter les effets ».

60% DE FEMMES

Actuellement, l'équipe de Merem mobilise une cinquantaine de personnes, chiffre qui peut grimper à une soixantaine lors des pics d'activité. Sur l'ensemble des fonctions de l'entreprise (production, fonctions support et management), les femmes représentent près de 60% des effectifs. Récemment, Emmanuelle Demeestere a ainsi rejoint Merem en tant que responsable des ressources humaines. Dans le cadre général de la transformation de l'entreprise et de sa croissance, son rôle consiste à structurer les recrutements, à renforcer l'accompagnement des équipes, et à développer une culture managériale cohérente avec le projet industriel de Merem.

Selon Bruno Bailly, « le Doubs constitue historiquement une terre d'industrie, avec une forte culture technique et un écosystème de formation reconnu qui repose sur un environnement particulièrement favorable, entouré d'écoles et d'universités de haut niveau ». L'entreprise entretient donc des liens étroits avec les écoles régionales, mais également nationales : Supmicrotech,

Université Technique Belfort Montbéliard, Université de BFC, ESEO (École supérieure d'électronique de l'Ouest), Polytechnique, Les Mines, et bientôt l'EPFL (École polytechnique fédérale de Lausanne). À ce titre, la société accueille chaque année de deux à quatre alternants, et prône le mix générationnel et la diversité des profils en tant que « leviers essentiels de transmission ».

À LA FOIS CONCURRENTS, COLLÈGUES ET PARTENAIRES

L'approche est similaire avec les réseaux tels que KM0, Systematic, FrenchTech, FrenchFounders, WeNetwork ou encore le Club BPI Excellence. Lorsqu'il s'agit de développer des produits, Merem travaille en réseau avec des bureaux d'études partenaires et préconise l'union des forces, à l'heure où certains modèles pourraient apparaître caducs : « Nos concurrents sont aussi des collègues et des partenaires. Pour avoir une industrie forte, il faut une filière forte. Nos clients attendent des solutions larges et sécurisées. Cela exclut le modèle du super-héros isolé. L'intelligence collective, c'est ouvrir son écoute et partager », affirme le directeur général. En d'autres termes, « Merem revendique une vision collaborative dans un secteur historiquement marqué par les silos. Cette approche [...] constitue le mode de fonctionnement naturel de l'entreprise : notre industrie a déjà trop souffert du travail en silos. » Bruno Bailly souligne enfin « l'accueil, la beauté de la ville, l'environnement naturel... c'est un lieu de vie exceptionnel. Il est temps de placer Besançon et la Bourgogne-Franche-Comté sur la carte industrielle française ».

PROPOS ADAPTÉS PAR ARNAUD PAVLIK