

AXION x MDC EUROPE

ATELIER STRATÉGIQUE · DOCUMENT DE TRAVAIL

Atelier stratégique MDC Europe SA

Vision 5 ans → trajectoire 3 ans → objectifs 12 mois → plan 2026

5 JUIN 2026 | FOUNEX / NYON (VD) | ~2 H 30 | ANIMATION AXION

Cadre, méthode & lecture du secteur

Pourquoi on est là, comment on raisonne, sur quel marché.

OBJECTIF DE L'ATELIER

Poser ensemble, à partir de l'histoire et des forces de MDC Europe, un **cap clair à 5 ans** pour le secteur des semi-conducteurs — puis le traduire en jalons concrets jusqu'aux actions de 2026.

Sortie attendue : une vision partagée, 3 piliers stratégiques, des objectifs 12 mois chiffrés et un plan 2026 priorisé.

MÉTHODE — ON RAISONNE « À REBOURS »

On part de **2031** (le cap), puis on redescend : **2029** → **mi-2027** → **2026**.
Chaque décision proche est jugée à une seule aune : *sert-elle la vision 5 ans ?*

REPÈRES — LE SECTEUR À 3-5 ANS (hypothèses à valider avec la direction)

▲ **Vents porteurs** — Relocalisation des fabs en Europe (EU Chips Act ~43 Mds € : Dresde, Crolles, Catane, Erfurt). Boom **SiC / GaN** (EV, énergie, puissance) → nouvelle caractérisation d'oxydes & fiabilité.

▼ **Vigilance** — Durcissement réglementaire sur le **mercure** (Minamata, UE) : atout différenciant *ou* risque à couvrir ? Concurrence d'outils **in-line automatisés**.

▲ **Demande métrologie** — Besoin croissant de **caractérisation électrique** (C-V, contamination ionique, dopage), R&D + contrôle process. Base installée + récurrent (SAV, calibration, logiciel).

▼ **Enjeux internes** — Niche mature : **dépendance au savoir-faire** (~45 ans), question de la **transmission**, gamme resserrée (Mercury Probe, QuietCHUCK, CSM/Win).

Déroulé de la séance

7 séquences, ~2 h 30. On ouvre d'abord, on tranche ensuite.

10 min **0 • Cadre** Rappeler l'objectif, la méthode « à rebours » et les règles du jeu.

25 min **1 • Point de départ** Diagnostic partagé : qui est MDC aujourd'hui, ses forces et ses dépendances réelles.

30 min **2 • Horizon 5 ans** Définir le cap : ambition, métier de demain, North Star.

30 min **3 • Horizon 3 ans** Choix structurants : segments, gamme, go-to-market, partenariats.

25 min **4 • Horizon 12 mois** Traduire en objectifs opérationnels chiffrés.

20 min **5 • Plan 2026** Actions immédiates, quick wins, qui fait quoi.

10 min **6 • Clôture** Relire la chaîne vision → action, fixer la cadence de revue.

Où en est MDC aujourd'hui ?

Établir une base de faits commune avant de projeter.

1

En une phrase : quel est le **métier** de MDC, pour **qui**, et qu'est-ce qui rend ces clients incapables de s'en passer ?

2

Quels ont été les **2 ou 3 tournants majeurs** de MDC Europe ces **10 dernières années** — produits, marchés ou dirigeants ?

3

Répartition du **CA** : par produit (Mercury Probe / QuietCHUCK / logiciel-SAV), par segment (R&D, fabs, OEM, universités), par géographie ?

4

Quelle **base installée** mondiale, et quelle part de revenu **récurrent** (calibration, maintenance, consommables, licences) vs instruments neufs ?

5

Dépendances :

qui détient le savoir-faire critique, qui produit, qui vend ?
Que se passe-t-il si une personne-clé part ?

6

Pourquoi un client choisit MDC plutôt qu'une alternative (sans métallisation, non destructif, personnalisable) ? Est-ce toujours vrai demain ?

Le cap — où veut-on être ?

Fixer l'ambition et le métier de demain.

1 Si tout va bien, à quoi ressemble MDC en **2031** ?
(taille / CA, gamme, marchés, équipe, actionnariat)

2 Le métier reste-t-il « **sonde mercure C-V** » ou MDC devient un acteur plus large de la **caractérisation électrique & métrologie** ?

3 **Question mercure** :
face à la réglementation (Minamata, UE), la techno mercure est-elle un **atout défendable** ou un **risque à couvrir** ? Préparer une alternative ?

4 Quelle place sur les **matériaux grand gap (SiC / GaN)** qui tirent la demande (puissance, EV, énergie) ?

5 **Transmission** :
indépendante / familiale, ouverte à un partenaire ou repreneur, ou croissance autonome ?

6 **NORTH STAR** Quel **indicateur unique** dirait, en 2031, que la stratégie a réussi ?

1

Sur quels **2-3 segments** concentrer la croissance ? (fabs Chips Act · instituts R&D — CEA-Leti, Fraunhofer, imec · universités · OEM)

2

Gamme produit : quoi faire évoluer ? (nouveau modèle, automatisation USB, CSM/Win en abonnement, mesures SiC/GaN, offre service)

3

Go-to-market : ventes directes vs distributeurs/agents, couverture terrain, langues — adresser l'Europe ré-industrialisée ?

4

Quels **partenariats** accélèrent la position ? (Keysight/Keithley · instituts · OEM de fours type Centrotherm)

5

Quelles **compétences & recrutements clés** sécuriser d'ici 2029 (R&D, commercial, relève du savoir-faire) ?

6

Quel **modèle économique** vise-t-on ? (mix vente d'instruments / revenu récurrent / services)

Les objectifs opérationnels

Rendre la stratégie mesurable.

1

Quels **3 objectifs chiffrés** à 12 mois ? (CA, nb d'instruments, nouveaux comptes fabs, taux de récurrent)

2

Quel **pipeline commercial** structurer ? (les fabs & instituts européens déjà identifiés — la prospection est amorcée)

3

Quelles **preuves** produire pour crédibiliser les nouveaux marchés ? (références clients, publications, cas d'usage SiC, page QuietCHUCK/CVBT)

4

Quel **premier jalon produit ou logiciel** livrer dans l'année ?

5

Quels **indicateurs** suivre chaque mois pour ne pas dériver ?

Le plan d'action immédiat

Ce qu'on lance dès la sortie de l'atelier.

1

Quelles **3 à 5 actions** démarrer maintenant ?
(modernisation site / SEO / visibilité IA — déjà engagée · CRM & prospection fabs · contenus de référence · génération de leads)

2

Quels **quick wins commerciaux** sur la base installée ? (relance SAV, upsell logiciel, calibration, comptes dormants)

3

Quelles **données manquantes** consolider pour piloter ? (CA par segment, base installée, marges, taux de récurrent)

4

Responsabilités : qui fait quoi, pour quand, et quand se revoit-on ?

Prochaines étapes

Les 5 livrables de l'atelier.

1 • Vision 2031

Formulée en une phrase, validée par la direction.

2 • 3 piliers 3 ans

Segments, gamme, go-to-market.

3 • Objectifs 12 mois

3 cibles chiffrées + indicateurs.

4 • Plan 2026

90 jours, actions prioritaires, responsables.

5 • North Star + cadence

L'indicateur unique + rythme de revue.

ET LA SUITE, ENSEMBLE

Quel partenariat stratégique MDC Europe × AXION construire pour accompagner la Croissance ?