

## L'ACTUALITÉ DES PME

## AUVERGNE

## Mikit s'implante à Clermont-Ferrand

Le numéro un des constructeurs de maisons traditionnelles en « prêt-à-finir » vient de s'implanter en Auvergne. Avec 30.000 maisons construites en France et plus de 180 franchisés, Mikit propose de réaliser le gros œuvre, le propriétaire se chargeant des finitions. Chaque année, en France, plus de 2.500 maisons sont construites selon cette formule.



## ATR ouvre un centre de formation en Inde

Situé à Bangalore, ce centre disposera d'un simulateur de vol de dernière génération développé par le constructeur toulousain et le canadien Mechtronix. Créé en partenariat avec Air Deccan, il sera ouvert aux autres compagnies aériennes indiennes. En Inde, ATR fournit ses turbopropulseurs à quatre compagnies différentes. En 2006, le groupe a réalisé 700 millions de dollars de chiffre d'affaires (+ 30 %).

## PAYS DE LA LOIRE

## Altéad se renforce en France et en Europe

Le spécialiste du service technique à l'industrie (transport exceptionnel, levage, manutention, etc.) vient d'acquiescer le belge Devriendt, spécialisé dans le transport exceptionnel (6 millions d'euros de chiffre d'affaires) et la PME iséroise Mollard, spécialisée dans le camion bras grue (1,7 million d'euros de chiffre d'affaires).

## CENTRE

## AXR-Industries mise en liquidation

Ce constructeur de buggys, installé depuis deux ans à Romorantin, dans le cadre des aides accordées après la fermeture des usines automobiles Matra, accusait un déficit de 3 millions d'euros. Il employait 49 salariés. Le préfet de Loir-et-Cher a annoncé qu'il demanderait le remboursement des 500.000 euros de subventions accordés à la société.

# Plastiques Gosselin soigne sa place de leader des boîtes de Pétri

## NORD-PAS-DE-CALAIS

Cette société familiale créée en 1965 est le numéro un européen des consommables d'analyse et de contrôle, en matière plastique. Elle vient d'ouvrir son capital afin de conforter son développement.

## À LILLE

La recomposition de notre capital s'inscrit dans une stratégie de développement », affirme Jean Gosselin le PDG de cette PME familiale du même nom. « En nous adossant à un actionariat puissant, nous allons poursuivre notre expansion à l'international et développer de nouveaux produits. » Depuis le 24 janvier dernier, CDC Capital Investissement, accompagné de Participix (groupe Crédit Agricole), détient 60 % du capital d'un holding spécialement créé à cet effet. Dans le cadre de ce LMBO (rachat avec effet de levier), le solde du capital du holding est détenu par la famille Gosselin représentée par Jacques, Jenny et Jean Gosselin, respectivement directeur financier, directrice des ressources humaines et, donc, PDG.

La société a été créée par leur père, Pierre Gosselin, en 1965. « Il était pharmacien à Hazebrouck. Pour ses amis directeurs de laboratoires d'analyses médicales, il s'est lancé dans la conception de tubes en plasti-



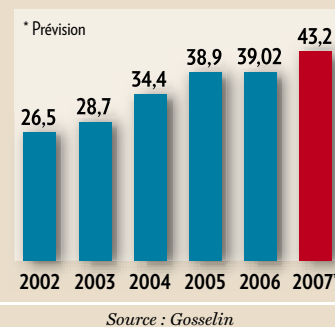
Laboratoire Gosselin. La PME est installée non loin d'Hazebrouck, à Borre, s'étend sur 21.500 m<sup>2</sup> et compte 300 salariés. DR

que pour remplacer les traditionnels tubes en verre. Il a débuté dans son garage, puis il en a sous-traité la production à un plasturgiste local, la société Benard, livrant à ses clients en direct. Trois ans plus tard, l'activité emploie 15 personnes et génère 183.000 euros de chiffre d'affaires », se souvient Jean Gosselin.

Aujourd'hui, Plastiques Gosselin a racheté son sous-traitant en injection plastique, puis Framoplast, son principal concurrent en France. La

PME est installée non loin d'Hazebrouck, à Borre, s'étend sur 21.500 m<sup>2</sup> et compte 300 salariés. « Nous sommes spécialisés dans la conception et la fabrication de tout consommable d'analyse et de contrôle, en matière plastique et à usage unique. Ce sont 5.000 références différentes, à la fois des pots, des éprouvettes, des pipettes, des sachets, des flacons. Mais il est vrai que notre produit phare est la boîte de Pétri, que nous déclinons en une variété de

## LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE GOSSELIN en millions d'euros



tailles, de formes et d'usages. Nous en fabriquons plus de 300 millions par an », avance Jean Gosselin. Tous ces consommables répondent à des usages très variés : le biomédical pour 50 % des clients, l'agroalimentaire et l'environnement.

## AUTOFINANCEMENT INTÉGRAL DEPUIS VINGT ANS

Au cours de ces vingt dernières années, la PME a considérablement investi, par autofinancement intégral, dans ses outils d'injection et d'extrusion, d'impression, de stérilisation par ionisation (elle possède son propre accélérateur d'électrons permettant la stérilisation de ses produits dès la sortie de fabrication) et en salle blanche. « La qualité, la traçabilité de tous nos produits et leur stérilisation totale sont une priorité absolue et permanente pour nous. C'est à ce prix que nous comptons dans nos clients des références aussi prestigieuses que les laboratoires Clabo Conseil, l'Institut Pasteur de Lille, Roquette, EDF, Mérieux ou Danone », explique Jean Gosselin. Discreète, la société affiche pourtant de belles performances.

Depuis 2001, elle enregistre une croissance à deux chiffres de ses ventes. Elle est passée de 24,3 millions d'euros à 39,02 millions à la fin de 2006, avec une marge actuelle estimée à 5 %. En parallèle, la part à l'export n'a cessé de croître pour atteindre aujourd'hui les 45 % du chiffre d'affaires. « Nous sommes surtout présents en Europe. Notre objectif est d'étendre notre présence à l'Asie, aux États-Unis, à l'Amérique latine ou encore à la Russie. Pour cela, une importante croissance externe confortera cette stratégie d'ici à la fin de cette année », confie Jean Gosselin.

FRANCIS DUDZINSKI

## La PME en herbe

## Classip réinvente le soutien scolaire à distance

## À MARSEILLE

Créée en 2006 à Marseille, Classip lance l'accompagnement scolaire via Internet. Via la plate-forme www.classip.com et une connexion haut débit, une webcam et un casque-micro, les élèves suivent leurs cours en ligne avec des professeurs dédiés et choisis avec leurs parents dans une base de données. Chaque enseignant s'y présente en vidéo : matière, expérience, tarifs, disponibilité... Qu'ils soient étudiants ou professeurs certifiés, les fondateurs de Classip, Cédric Derycke et Jason Pileggi, affirment avoir vérifié leurs qualifications.

« Nous proposons une alternative aux petites annonces et aux agences spécialisées du type Acadomia. Avec Classip, pas de contrainte de déplacement. Même dans les régions les plus isolées, les élèves peuvent accéder à un réseau sur toute la France », insiste Cédric Derycke.

## UN CONCEPT EUROPÉEN À VENIR...

Une fois le choix effectué, rendez-vous est pris pour la planification d'une session. Le règlement s'opère en avance par paiement électronique. Classip se rémunère par une commission de 15 % sur le tarif horaire. La « classe virtuelle », enregistrée pour un éventuel révision ultérieure, se déroule par écran interposé. À son issue, l'enseignant commente le travail de son élève.

Parents et élèves peuvent de leur côté évaluer l'impact de ses méthodes. « Nous espérons séduire 3.000 élèves d'ici à fin 2007, soit 60.000 heures de soutien », annonce le jeune dirigeant. Appuyée par l'incubateur Multimédia Belle de Mai, Classip table sur un chiffre d'affaires de 360.000 euros cette année et un résultat à l'équilibre dès le début 2008. La PME qui prévoit 5 recrutements en 2007 n'exclut pas un développement futur du concept à l'échelle européenne.

JEAN-CHRISTOPHE BARLA

## LES CINQ AXES DE LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

**Recomposition du capital** de la société et ouverture à un partenaire privé, avec la création d'un holding détenu à 60 % par CDC Capital-Investissement et Participix.

**Travailler avec des distributeurs**, en France et à l'international. Seuls quelques grands clients bien connus sont gérés en direct, générant 8 % du chiffre d'affaires.

**Disposer d'un service de R&D** (11 personnes). « Nous étions perçus, malgré notre taille et notre place de leader européen, comme un injecteur de plastique, et non comme un

développeur. » Vingt produits sont en cours de développement, avec le soutien d'Oséo-Anvar.

**S'implanter en Pologne** et en Tunisie afin de conquérir de nouveaux marchés et contrer la pression de la concurrence asiatique.

**Participer aux grands salons** internationaux comme Medica et Achema en Allemagne, HospiMedical à Singapour, Analytica en Russie, Salmed et Eurolab en Pologne, Achemasia en Chine... et, en France, aux incontournables Salon de l'emballage et le Forum Labo.



DR