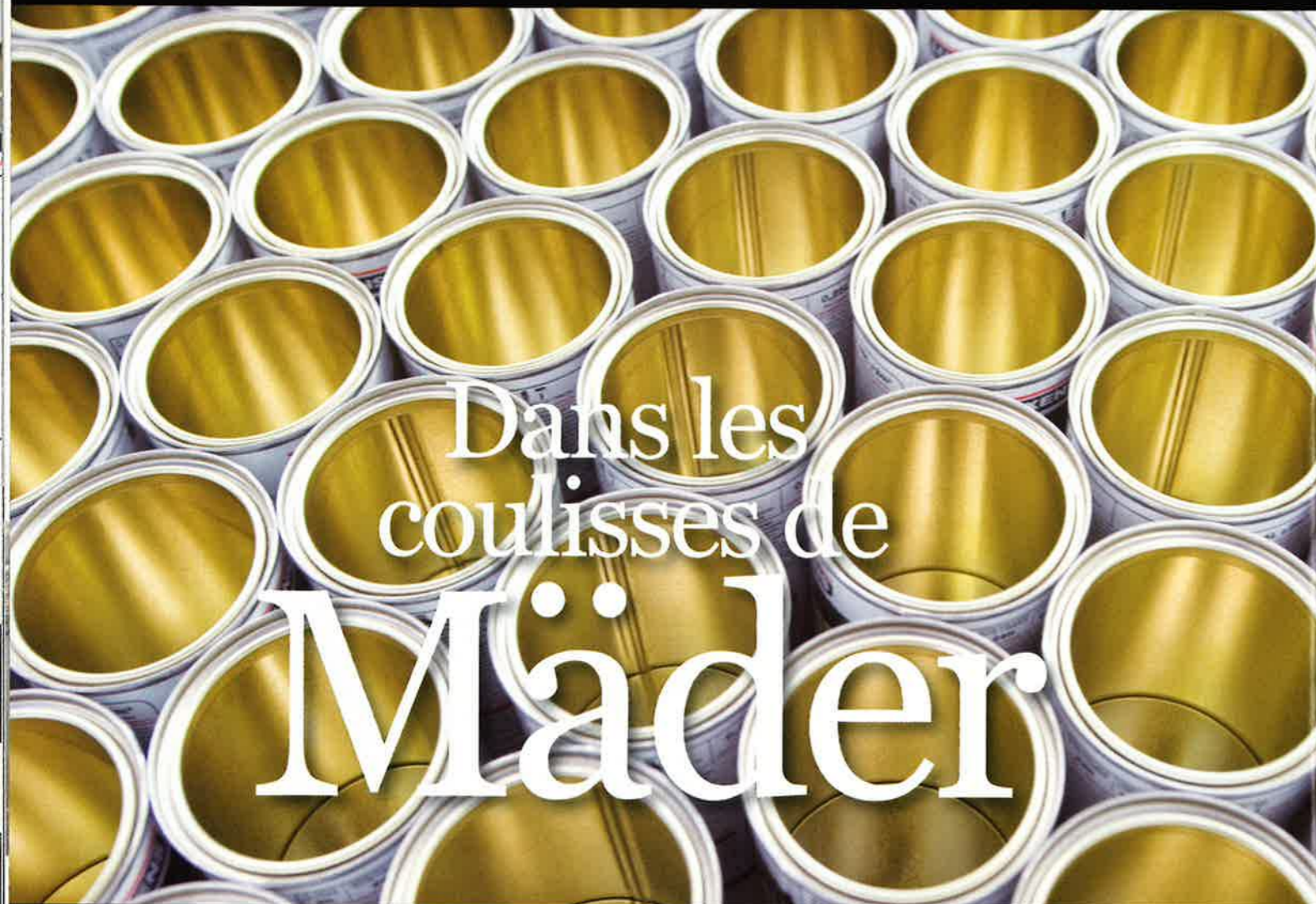


Dans chacun de ses numéros, Eco 121 braque ses projecteurs sur une entreprise de taille intermédiaire de la région, ces sociétés trop rares en France, dont la masse critique leur permet de porter de grandes ambitions de croissance.

Ce mois-ci, pleins feux sur Mäder, leader mondial en peinture ferroviaire et acteur majeur des peintures techniques. Basé à Lille, le groupe dispose de 16 usines dont une seule en région, et la seule dévolue aux peintures grand public.

L'ETI
du mois



Dans les
coulisses de
Mäder

PHOTOS Sébastien Jarry / TEXTES Julie Dumez



Le groupe Mäder prend son origine à Maroëuil, près d'Arras. Vouée à la fermeture, l'usine de peintures ferroviaires Corsain est reprise en 1993 par Corine et Antonio Molina. Elle réalise 10 MC à l'époque. 20 ans plus tard, le couple dirige un groupe international dont le chiffre d'affaires a été multiplié par presque 20. Rebaptisée Mäder après l'acquisition du Suisse en 2000, l'ETI comprend aujourd'hui 3 pôles : peintures décoratives (25 MC), peintures industrielles (105 MC) et composites (40 MC) qui alimentent les secteurs aéronautique, ferroviaire, automobile, électrotechnique et bâtiment. Des pales des hélicoptères de l'US Army au nez de la fusée Ariane en passant par les trains du métro de Shanghai, les peintures Mäder sont une référence auprès des industriels les plus pointus. Elles sont aussi dans notre quotidien. Visite de l'usine de Maroëuil, désormais spécialisée en peintures grand public.

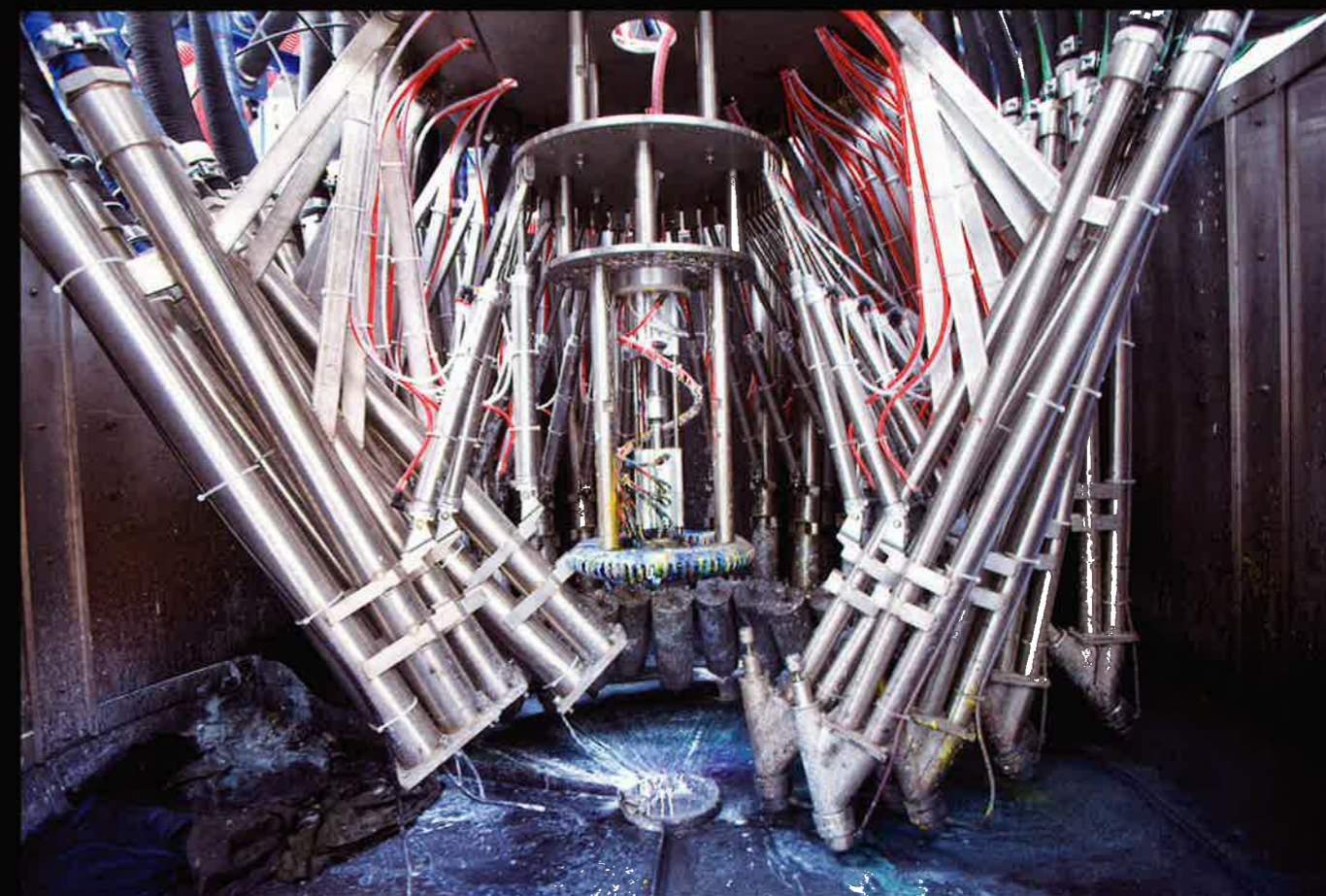


La formulation des peintures est imaginée dans ce labo de R&D où travaillent 9 personnes.

La recette d'une peinture comprend 5 ingrédients : la résine, les pigments pour la coloration, les charges qui donnent la spécificité (anti-corrosion par exemple), le solvant ou l'eau et enfin, les additifs pour l'amélioration des qualités du produit. 30 tonnes de peintures sortent quotidiennement d'une cuve où est ajouté l'ensemble des composants.



Il y a deux ans, l'usine s'est dotée d'une nouvelle machine couleuses pour un investissement de 500 K€, 14 colorants y affluent pour un catalogue d'environ 1000 teintes.



>Photoreportage

Cahier des charges très strict oblige, les contrôles qualité vérifient six attributs : la densité, la finesse, la viscosité, le temps de séchage, la brillance et la teinte.



MÄDER EN BREF

- 180 M€ de CA
- 800 salariés dont 117 dans les labos.
- 22 sociétés
- 16 usines
- 28 200 T de peinture
- 11 000 T de résine

Six chaînes conditionnent 25 000 boîtes par jour.
L'usine de Maroeuil emploie 90 personnes et réalise 25 M€ de CA.



L'ETI
du mois

25 personnes de l'ESAT de Dainville réalisent la tampographie en plusieurs langues des couvercles, une fois leur passage en cabine de peinture.



>Photoreportage



Le groupe compte 14 usines en Europe. Comme ci-dessus à Killwangen en Suisse et à Sorgues dans le Vaucluse pour la fabrication de résines. A droite, une application concrète des peintures Mäder, utilisées pour la protection du métro de Shanghai. Très impliquée dans la recherche, Mäder est partie prenante de l'Ifmas. Avec d'autres partenaires dont Roquette, ils ont imaginé une peinture à base de résine biosourcée. L'expérience est aujourd'hui en phase pré-industrielle.

Lorsque l'on croît autant à l'international, est-il possible de créer une culture de groupe ?

C.M. : Les différences culturelles sont très fortes, y compris en France. Notre ciment est de faire converger toutes nos équipes autour d'un objectif : le développement durable. Pour Mäder, l'environnement ne doit pas être une contrainte mais une opportunité et nous partageons des valeurs communes.

A.M. : Nous investissons 10% du chiffre d'affaires dans la recherche, dont 75% liés à l'environnement. Les croissances externes ont permis par ailleurs d'enrichir le top management du groupe. Certains collaborateurs des sociétés acquises ayant intégré les structures groupe. Il faut intégrer et non coloniser...

En 20 ans de croissance organique et externe, vous avez bâti un fleuron européen.

Comment avez-vous financé cette expansion ?

A.M. : Par l'autofinancement et en nous appuyant sur des partenaires financiers tels que BNP Développement, Naxicap et BPI France (FSI).

C.M. : Nous n'avons jamais perdu la majorité et cela nous a permis de progresser avec un regard extérieur.

Peu d'entreprises régionales ont le FSI à leur capital. Qu'est-ce que cela vous apporte ?

A.M. : Beaucoup de personnes pensent que le FSI entre dans des entreprises en difficulté, ce qui est absolument faux. Ils sont venus chez nous parce que nous étions l'une des premières à répondre à 4 critères : être une entreprise familiale, en grosse croissance, internationale et technologique.

C.M. : Ils ont une réelle volonté de soutenir et de développer l'industrie française. Mäder n'existerait plus si Oséo ne nous avait pas soutenu en période de crise. Quand on investit autant dans la recherche, c'est un soutien de poids. Qu'ils soient aujourd'hui tous sous la même enseigne est un atout.

Comment traversez-vous la crise ?

C.M. : Certains ont pu considérer que nous avions trop d'activités entre le bâtiment, l'automobile, le ferroviaire, l'aéronautique et les autres marchés de spécialités. La crise a montré que ce n'était pas si mal. Nous avons été impactés à des moments différents selon les zones



ANTONIO ET CORINNE MOLINA

PRESIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE ET PRESIDENTE DU DIRECTOIRE DE MÄDER

« L'important est d'accompagner nos clients à l'international »

géographiques et les marchés. En 2011, la flambée du cours des matières premières, plus 70% pour certaines, nous a le plus touchés. On arrive alors à compenser le rapport de force avec les très grands groupes grâce à la technologie et à l'innovation.

Comment envisagez-vous votre avenir ?

C.M. : Nous sommes en Europe et nous commençons en Asie. L'important est d'être capable d'accompagner nos clients à l'international. Et la

majorité d'entre eux grandissent aujourd'hui plus en Asie qu'en Europe. Ils nous demandent d'être

en mesure de fabriquer localement pour livrer encore plus vite. Après deux années de consolidation, nous espérons redémarrer la croissance, notamment aux Etats-Unis.

A.M. : Nous vendons de la peinture mais aussi de l'assistance à l'application, ce qui nécessite une proximité avec nos clients.

Quel principal frein français faudrait-il lever pour favoriser les ETI ?

A.M. : La transmission et ses droits de succession. Quand on souhaite créer une ETI, il faut en général deux-trois générations. Or en France dans bien des cas, on est obligé de vendre pour payer des droits. C'est un problème majeur. ■

Recueilli par Julie Dumez et Olivier Ducaing

« On arrive alors à compenser le rapport de force avec les très grands groupes grâce à la technologie et à l'innovation »