

▼ AQUITAINE/ÉLECTRONIQUE

Serma Technologies partenaire du CEA

Grâce à son positionnement d'expert en électronique, le groupe parvient à conforter ses positions quelle que soit la conjoncture.

LA VALEUR MOYENNE

PAR CLAUDE MANDRAUT, À BORDEAUX

L'accord de partenariat signé avec le Liten/Ines, laboratoire du CEA implanté à Grenoble (Isère), centré sur les technologies des énergies nouvelles et les nanomatériaux, va permettre à Serma Technologies d'avoir un haut niveau d'expertise dans les caractérisations et les analyses en matière d'électronique de puissance et d'électronique de haute température. Le groupe sera ainsi en position de répondre aux besoins des industriels de l'énergie solaire



et du véhicule électrique en allant plus loin dans l'étude des problèmes liés à la conversion et au stockage d'énergie. Une équipe d'une dizaine de personnes est sur le point d'arriver dans les locaux du CEA Liten/Ines. Elle utilisera les équipements du laboratoire mais aussi ceux que le groupe y installera et dont l'investissement sera de 1 million d'euros.

Coté en Bourse depuis 1999 et sur Alternext depuis 2005, le groupe n'y a introduit que 4 % de son capital et ne souhaite pas aller au-delà. Créé en 1991 à Pessac (Gironde), il réalisera un chiffre d'affaires de 56 millions

d'euros en 2010. Il chapeaute quatre sociétés : Serma Technologies, Serma Ingénierie, Serma GmbH, ID Mos. Il est implanté à Toulouse (Haute-Garonne), Paris, Grenoble, Nuremberg, Berlin, Tunis et a des bureaux commerciaux en Italie, en Espagne et en Angleterre. « Nous voulons qu'une entreprise qui pense électronique pense tout de suite Serma, quelle que soit sa problématique », explique Philippe Berlié, le président de Serma Technologies.

Grâce à ses différentes entités, le groupe offre un panel de prestations très complet notamment

en matière d'électronique embarquée : tests et analyses des composants, des cartes électroniques et de leurs procédés d'assemblage, conception des produits, analyses de durée de vie des composants, capacité à refaire un composant qui n'existe plus. Son niveau d'expertise est conforté par un parc de matériels évalué à 20 millions d'euros et par des investissements réguliers de 2 millions d'euros annuels en moyenne. Autre atout du groupe, son personnel. Ses effectifs de 560 salariés sont composés en majorité d'ingénieurs et de techniciens. « Tous les ans, nous prévoyons d'embaucher

UNE CLIENTÈLE DANS TROIS SECTEURS

Les 600 clients facturés en Europe par Serma Technologies se trouvent à parts à peu près égales dans trois grands secteurs d'activité : l'automobile et les équipementiers, l'industrie, l'aéronautique et le spatial. L'objectif est d'avoir un maximum de clients sous contrat pour sécuriser le chiffre d'affaires. Progressant régulièrement, celui-ci passera de 47 millions d'euros en 2009 à 56 millions d'euros cette année.

HSBC Business

HSBC vous présente :
Les PME en croissance.

HSBC

Votre banque, partout dans le monde

PUBLICITÉ

une centaine de personnes, mais nous n'en trouvons pas plus de 50 à 60 », déplore Philippe Berlié.

■ BLOG ANIMÉ AVEC 50 EXPERTS

La croissance externe à laquelle le groupe a déjà eu recours à plusieurs reprises reste toujours d'actualité, soit pour étendre ses compétences dans les métiers de l'électronique, soit pour avoir de nouveaux relais de croissance à l'étranger. Déjà, Serma réalise 30 % de son chiffre d'affaires à l'export. Pour favoriser les échanges avec ses clients ou avec des professionnels qui ne le sont pas encore, faire connaître son niveau d'expertise, le groupe vient de créer un blog animé par une équipe de 50 experts. La réponse à la première question est gratuite. Par ailleurs, le projet du nouveau siège à Pessac devrait être concrétisé en 2012. Le terrain de 15.000 m² est retenu. 6.000 m² de bâtiments y seront construits pour un investissement de 10 millions d'euros.

▼ CENTRE/COMMUNICATION

MJA veut achever son déploiement national

Le groupe de communication vient de lever 2,4 millions d'euros pour poursuivre son maillage et financer sa croissance externe.

LA LEVÉE DE FONDS

CRÉÉ EN 1998 ET SPÉCIALISÉ dans la communication opérationnelle notamment au profit de grosses PME, Groupe MJA (11 millions d'euros de chiffre d'affaires, 80 salariés) est aujourd'hui un des principaux acteurs indépendants du marché publicitaire français. Mais il veut aller encore plus loin. C'est pourquoi son fondateur et PDG, Olivier Santini, vient de lever 2,4 millions d'euros auprès de Naxicap Partners. « Nous pouvions, explique-t-il, poursuivre notre croissance tranquille comme nous l'avons fait ces cinq dernières années en doublant notre chiffre d'affaires et en rachetant cinq entreprises uniquement par

autofinancement. Mais je veux aller plus vite pour assurer notre indépendance. »

Après consultation d'une quinzaine de fonds et une ultime sélection entre trois opérateurs, il a finalement opté pour Naxicap Partners qui apporte ses fonds en prise de capital et en obligations. « Je voulais un acteur qui nous accompagne sur la durée, souligne Olivier Santini qui conserve 75 % du capital. Car il est parfois difficile pour une PME de bien gérer ces levées de fonds et de ne pas faire d'erreur. » MJA veut profiter de cet argent frais pour poursuivre son maillage national.

■ ENVERGURE NATIONALE

Aujourd'hui basé près de Tours, avec des filiales à Sèvres (Hauts-de-Seine) et à Paris, MJA veut affirmer sa présence dans les métropoles, comme Lyon, Mar-

Olivier Santini, président du Groupe MJA.



seille, Nantes, Toulouse, Bordeaux, Nantes et Lille. Devenue entreprise d'envergure nationale, la PME pourra ainsi mieux

consolider son portefeuille de gros clients comme Société Générale, Mr. Bricolage ou Intermarché. Le déploiement se fera

d'abord par croissance externe et rachat de petites entreprises de communication. « Sur le marché, il y a pléthore de petites PME avec une activité de 2 à 3 millions mais qui vivent mal en période de crise et ont besoin du renfort d'un groupe solide et indépendant », assure le dirigeant. Deux à trois entreprises devraient ainsi intégrer MJA d'ici au printemps prochain.

Olivier Santini veut aussi poursuivre son déploiement professionnel. Le groupe intervient déjà dans différents métiers : conseil, marketing et communication opérationnelle, digital et design. Il veut désormais compléter la palette dans le numérique ou le marketing direct. Fort de son image de « PME indépendante », Olivier Santini s'est fixé un objectif ambitieux : « Atteindre 40 à 50 millions d'euros d'activités d'ici à cinq ans avec une marge brute conséquente. »

JEAN-JACQUES TALPIN, À ORLÉANS

PUBLICITÉ



Pour les rizières en Chine.
Sur les chantiers au Brésil.
Dans les défilés de mode en France.

Accéder à la bonne information au bon moment est un puissant levier de développement pour votre entreprise. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hsbc.fr/entreprises

HSBC Business

HSBC

Votre banque, partout dans le monde

HSBC France - Société Anonyme au capital de 237 189 100 euros - RCS Paris - Siège social : 113, avenue des Champs-Élysées - 75008 Paris. Banque et Société de Courtage en Assurance - immatriculée auprès de l'ORIAS (Organisation pour le Régime des Intermédiaires en Assurance - www.orias.fr) sous le n° 07 005 894.