

COTE

M A G A Z I N E

JEAN-PIERRE MARLIER
PDG DE ONE TOO
LAURÉAT DU TROPHÉE COTE
DE L'ENTREPRISE
*CEO of One Too,
winner of the COTE Business Trophy*

QUINQUAS
LE NOUVEL ÂGE D'OR
Men in their fifties a new Gold

MODE + MONTRES
LE VIRIL CHIC
Fashion + Watches, Chic Virility



ONE TOO, CHAMPIONNE DE LA MESURE

One Too, measurement champion

ISSU DE SUD-EST ELECTRO MÉCANIQUE, ONE TOO S'EST IMPOSÉ COMME UN FOURNISSEUR INCONTOURNABLE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE. SOUS L'IMPULSION DE SON ACTUEL DIRIGEANT, JEAN PIERRE MARLIER.

ONE TOO, THE NEW INCARNATION OF SUD EST ELECTRO MÉCANIQUE, HAS ESTABLISHED ITSELF AS AN ESSENTIAL SUPPLIER TO THE AUTOMOBILE INDUSTRY THANKS TO THE INITIATIVE OF ITS PRESENT DIRECTOR, JEAN-PIERRE MARLIER.



Jean-Pierre Marlier, Président du Conseil de Surveillance de One Too : "J'ai créé une entreprise, mais j'ai aussi créé du plaisir."

... /

Dans son bureau, Jean-Pierre Marlier collectionne les objets de ses passions : un casque de compétition jaune (celui de l'ami et partenaire Stéphane Ortelli) voisine avec des voitures miniatures et une pyramide de minéraux. Quelques photos jaunies montrent un bolide des

années 70 alors qu'au-dessus, sur le mur, des toiles colorées dépeignent la corrida ou les Porsche. Elles voisinent avec quelques motifs égyptiens, des photos du désert, des lettres encadrées et un portrait de François Monnet.

« C'est lui, raconte Jean-Pierre,

qui a créé Sud Est Electro Mécanique (SEEM) en 1971. C'était un Savoyard solide avec un vrai franc-parler. Un passionné de technique pas commercial pour deux sous mais qui a révolutionné la mise au point des carburateurs en inventant une méthode de mise au point et la station qui allait avec. Son affaire a été florissante dans les années soixante-dix. Je l'ai rejoint en 1980 après avoir monté dans le Nord une agence vendant ses produits dont les fameuses Castor et Pollux, les machines réglant la carburation. »

Foisonnante, performante et décontractée

Le temps passe et derrière son bureau, Jean-Pierre Marlier déballe sa vie. Passionnante et tout entière peuplée de machines à concevoir ou optimiser, de belles mécaniques et d'hommes. Car ce quinquagénaire souriant, d'origine picarde, long comme un jour sans pain, possède une vie bien remplie. One Too est à son image. Foisonnante, performante mais décontractée. Dans chaque bureau ou atelier des 2 600 m² de plancher de la société, il n'est pas un salarié qui ne donne l'image de travailler sérieusement et... en toute décontraction.

Comme Obélix dans la marmitte de potion magique, Jean-Pierre Marlier est vraiment tombé dans la technique tout petit. De sa Picardie natale, un BTS en poche et quelques courses automobiles (déjà), il s'impose chez L'Oréal comme un brillant professionnel de la qualité. Il n'a que 22 ans et son inventivité fait gagner beaucoup d'argent à son employeur qui parle déjà « d'analyse de la valeur ». « Ça vient des États-Unis. Je ne sais pas ce que ça veut dire mais débrouille-toi », lui confie son patron. Ensuite il part chez Bonduelle. On lui fait faire des travaux de construction et de BTP. Qu'à cela ne tienne, il veut tout savoir. Tout comprendre.

Passent encore quelques savoureuses aventures, mais comme il faut bien finir par se poser un jour, Jean-Pierre débarque à Nice. Chez Monnet, qui a envie de s'arrêter. En 1984, à 34 ans, il devient enfin son patron.

Remise en cause

Très rapidement pourtant, le réglage de la carburation, la géniale invention de Monnet, devient obsolète. Condamnée par l'injection. Il faut se remettre à l'ouvrage pour aborder sereinement les années 90. « On connaissait bien les construc-

The collection of objects in Jean-Pierre Marlier's office testifies to his great love: a yellow racing driver's helmet (that of his friend and partner Stéphane Ortelli), miniature cars and a pyramid of minerals. Some yellowing photos show a 1970s racing car while on the wall above hang colourful pictures of corridas and Porsches

"He was a sound, straight-talking Savoyard with a passion for technology, who revolutionised carburettor tuning by inventing a tuning method and the work station to go with it. His business flourished throughout the 70s. I joined him in 1980 after setting up an agency in the north selling his products, including the popular

and exciting life peopled with machines conceived and optimised, fine automobiles, and men. One Too is just like him: imaginative, high performance but relaxed. There isn't an employee in all the offices and workshops of the company's 2600m² premises who doesn't give the impression of working seriously and... without stress.

talking about "value analysis" to earn large sums of money. He left to join Bonduelle, worked in construction and public works, wanted to learn about everything, to understand it all. He moved on from adventure to enriching adventure then, since everyone has to settle down in the end, arrived in Nice to join Monnet, who felt it was time he

teurs avec les Castor et Pollux. Notre premier gros coup, confie Jean-Pierre, cela a été les outils de mesure de tension du courant. On a été sollicité vers la première monte (usine des constructeurs). » Sud-Est Electro Mécanique connaît des hauts et des bas. Notamment en 1996-1997.

Remise sur les rails, elle semble aborder une phase de croissance sereine lorsque la « grande faucheuse » fait un méchant clin d'œil à son créateur en juin 1999. Il se repose et se remet (un peu) en cause. « Quand on est le patron de son entreprise, on se dit toujours qu'il faut penser à sa succession, à des structures et des hommes clés pour vous épauler. Mais on ne le fait jamais. Là, il a bien fallu que je me décide », raconte celui qui porte désormais le titre de président du Conseil de Surveillance puisque la société, devenue One Too à la suite d'un « brain-storming » en 2001, est structurée en directeur avec conseil de surveillance. Quelques amis de Jean-Pierre, dont un coach de talent, ont aidé l'entreprise à se doter d'une planification stratégique en s'appuyant sur un comité de réflexion baptisé Van Gogh.

Est arrivé un directeur général, François Chaleil venu tout droit de l'UTAC.

Les clients sont toujours là et se comptent parmi les acteurs majeurs de l'industrie automobile et de ses équipementiers : BMW, Citroën, Fiat, Ford, Michelin, Hutchinson, Mazda, Nissan, Volvo, Isuzu, Nissan... Certes, comme dans tous les secteurs, le business se tend avec des cycles de plus en plus courts. C'est avec les équipementiers qu'il faut discuter maintenant.

Jean-Pierre, lui, se consacre à l'image de la société et voyage. Il rentre de Moscou où un journal russe de 4x4 lui consacre sa couverture. Il négocie et fait des affaires. À l'étage inférieur, un moteur est prêt à partir pour la Russie. Comme par hasard, le chiffre d'affaires à l'export a bondi de 50 % en deux ans. La cinquantaine de salariés et les 9 millions d'euros de chiffre d'affaires attendu en 2004 (contre 6,5 en 2002) prouvent que One Too se porte bien et mérite amplement ce trophée. Jean-Pierre Marlier, devenu philosophe au gré des péripéties de sa vie, conclut simplement notre entretien : « J'ai créé une entreprise, mais j'ai aussi créé du plaisir. »

carburation became obsolete, relegated by the injection system, so it was back to the drawing board to ensure business through the 90s. "We knew the manufacturers well thanks to Castor and Pollux. Our first breakthrough," confides Jean-Pierre, "came with our tools for measuring electrical voltage. We were approached for first-stage assembly (manufacturing plant)." Sud Est Electro Mécanique experienced some ups and downs, especially over 1996-1997.

Back on track once more, it appeared to have entered a period of serene growth when in June 1999 its founder received a serious warning from the Reaper, obliging him to rest up... and take stock somewhat. "When you run your own business, you're always telling yourself you should think about what happens after you, about key structures and men to support you. But you never do it. I was forced into taking a decision," says the man who is now Chairman of the Supervisory Committee, for the company which in 2001 changed its name to One Too following a brain-storming session is now run by a board of directors with a supervisory committee.

Some of Jean-Pierre's friends, a talented coach among them, helped the company devise strategy planning through a think-tank baptised Van Gogh, and a new managing director was appointed: François Chaleil, straight out of UTAC.

The clients are still there, and they're some of the leading players in the motor industry and its equipment manufacturing sector: BMW, Citroën, Fiat, Ford, Michelin, Hutchinson, Mazda, Nissan, Volvo, Isuzu, Nissan and others. As in all sectors, business is getting tight and manufacturing cycles increasingly short. Now the interlocutors are the equipment manufacturers.

Jean-Pierre himself concentrates on company image and business travel. He's just returned from Moscow where he's on the cover of a Russian 4x4 magazine. He negotiates and brings in business. On the floor below stands an engine waiting to be exported to Russia. One Too's export turnover has leapt by 50% in two years; the fifty-odd employees and €9 million turnover expected in 2004 (against €6.5 million in 2002) prove that One Too is healthy and amply deserves this trophy.

... /

JURY DU TROPHÉE DES ENTREPRISES COTE ECONOMIE 2004

THE JURY FOR THE 2003 COTE ECONOMY ENTERPRISE TROPHY



MARIE-DANIELLE BAHISSON
Directeur régional de la COFACE.



DANIEL VANDERZYPPE
Directeur du réseau Côte d'Azur Société Lyonnaise de Banque.



CHRISTINE JEAN
Directeur de l'Agence Economique Municipale de Nice.



MARIE-DOMINIQUE RAMEL
Vice Présidente de l'Union pour les Entreprises des Alpes-Maritimes (UPE 06).



JEAN-FRANÇOIS AGOSTINI
Directeur du développement des entreprises à la CCI Nice Côte d'Azur.



NICOLAS BERNARDI
Directeur du développement économique à la Communauté Nice Côte d'Azur (CANCA).



Les deux lauréats du Trophée COTE Economie ont été sélectionnés par un jury représentant la plupart des secteurs d'activité de l'économie azurienne : institutionnel, finances, hi-tech, commerce... un panel idéal pour évaluer les forces et les faiblesses des entreprises.

-/The two prizewinners of the COTE Economy Trophy were selected by a jury representing most sectors of activity in the French Riviera's economy:

