

L'ENTREPRISE DU MOIS

One Too. La PMI prépare l'avenir

Depuis 37 ans, One Too conçoit des outils de mesure et de contrôle pour l'industrie automobile. Touchée par la crise, la PMI ne s'avoue pas pour autant vaincue et s'oriente vers de nouveaux axes, en attendant une prochaine embellie du marché.

Gaëlle Cloarec

Spécialisée dans la conception et la fabrication d'outils de contrôle et de mesure pour l'industrie automobile, One Too n'échappe pas à la conjoncture économique actuelle. La PMI de Saint-Jeannet a vu son CA chuter de 26% entre 2007 et 2008. Touché mais pas coulé, son P-dg Jean-Pierre Marlier ne désarme pas : « Je préfère l'action à l'inertie. » Dont acte ! Le dirigeant vient d'enrichir sa force commerciale d'un consultant, Jean-Yves Lacouche, « une pointeure du métier », pour coordonner les nouvelles orientations de l'entreprise.

Élargir ses marchés

Ainsi, One Too cherche à élargir son marché cible. Jusqu'alors orientée vers les constructeurs et équipementiers automobiles, la PMI s'adresse aujourd'hui aux mécaniciens et réparateurs indépendants. « Nos produits spécifiques aux constructeurs peuvent devenir généralistes et donc les intéresser » justifie le dirigeant.

Parallèlement, One Too entame une démarche de veille marketing pour proposer ses outils à d'autres filières industrielles, comme celle de l'énergie, de la sécurité et de la traçabilité. Enfin, l'entreprise booste son budget R & D, pour anticiper les besoins de ses clients. « Cette crise me conforte dans mon agressivité. Il faut continuer à avancer, coûte que coûte, mais la baïonnette au fusil. » Paroles guerrières d'un dirigeant qui en a vu d'autres.

De SEEM...

Fondée en 1971, sous le nom de SEEM (pour Sud-Est électromécanique), l'entreprise lance un produit « révolutionnaire au succès immédiat et retentissant » raconte Jean-Pierre Marlier. Son fondateur, François Monnet, élabore une méthode et des outils inédits permettant le réglage et le diagnostic des carburateurs. Malheureusement, si l'homme est visionnaire, il s'avère un bien piètre gestionnaire et ne réussit pas à capitaliser sur son innovation. Lorsque Jean-Pierre Marlier reprend

la société 14 ans plus tard, en 1985, il hérite d'une TPE vieillissante et déstructurée au CA de 1,5 million de francs. « Pas énorme au regard du potentiel des produits. » La seconde phase de l'histoire de la SEEM commence alors... mais mal. « On apprend qu'à partir de 1992, tous les véhicules devront être dépollués, avec pour conséquence directe la disparition des carburateurs, notre principal marché. » Jean-Pierre Marlier doit repositionner son entreprise. Vite. Il décide de jouer sur ses atouts - « le nom, la notoriété et le savoir-faire » - et conçoit une nouvelle offre marketing : « Se mettre à l'écoute des besoins, imaginer une solution et l'imposer sur le marché ». Plus de catalogue-produits donc, mais l'élaboration d'outils de mesure à la demande. « Les constructeurs ont très vite adhéré. » L'époque est belle. L'originalité paie et SEEM flirte avec la croissance... jusqu'en 1997.

... À One Too

La PMI aux 20 millions de francs de CA s'enraye. « On a voulu croître trop vite. On a racheté une boîte, créé une autre. Bref, on a oublié nos fondamentaux. » Jean-Pierre Marlier demande au tribunal de commerce l'intervention d'un mandataire ad hoc. Il organise également l'Opération Libellule : un grand raout à l'intention des institutionnels, clients et fournisseurs « pour casser la rumeur, expliquer les raisons de nos difficultés et présenter nos axes stratégiques ». Une initiative qui calmera les esprits et les doutes, et lui donnera le temps de couper les mauvaises branches. En 2000, SEEM sort de la procédure et devient, un an plus tard, One Too. Changement de nom, pour une nouvelle vie : l'entreprise se restructure, accentue sa présence à l'export, part à la reconquête de ses marchés... et aujourd'hui s'arme pour résister à cette nouvelle crise. « Même si ça ne paye pas tout de suite, on démontre à nos clients qu'on n'est pas mort, même pas souffreteux, et qu'on prépare l'avenir. »



● Titulaire d'un BTS de construction mécanique et véritable passionné d'automobile - il a construit sa première voiture à l'âge de 16 ans -, Jean-Pierre Marlier débute sa collaboration avec SEEM en 1976, en tant que « pigiste de luxe » : « Je faisais des démonstrations, des mises en route et des formations à la méthode développée par François Monnet, notamment à l'étranger, là où il ne fallait pas se loucher ». Parallèlement, il monte une petite structure dans le Nord de la France - Jean-Pierre Marlier est originaire de Picardie - et commercialise les outils conçus par SEEM. « Puis, la question de la reprise s'est posée » et en 1985, l'homme rachète l'entreprise de Saint-Jeannet qui deviendra One Too en 2001.

Message exclusivement réservé
à nos abonnés
à l'occasion de l'ouverture du site
"lejournaldesentreprises.com"

Le journal
des ENTREPRISES

Nous sommes heureux de vous annoncer que vous allez être les premiers à bénéficier d'un accès privilégié gratuit à toutes les informations associées à l'édition que vous recevez régulièrement et que "lejournaldesentreprises.com" propose désormais en permanence.

Cet accès gratuit vous est consenti jusqu'à l'échéance de votre abonnement actuel pour vous permettre de vous familiariser avec le site, découvrir les services disponibles et profiter de la complémentarité éditoriale entre le papier et l'internet.

POUR EN BÉNÉFICIER IMMÉDIATEMENT...

1. Munissez-vous de votre numéro d'abonné (15 à 18 chiffres), imprimé sur l'enveloppe d'expédition de votre exemplaire du Journal des Entreprises comme le montre la photo ci-contre
2. Connectez-vous sur "lejournaldesentreprises.com" et cliquez sur l'onglet "OFFRE SPÉCIALE ABONNÉ" sur la page d'accueil
3. Identifiez-vous grâce à votre numéro d'abonné pour surfer immédiatement à votre guise

IMPORTANT : Cet avantage ne vous est consenti que si vous vous enregistrez avant le 30 avril 2009

DEPUIS LE 12 MARS 2009, LE JOURNAL DES ENTREPRISES C'EST ÉGALEMENT SUR LE NET !

One Too en bref

- Chiffre d'affaires 2008 : 5 M€.
- Chiffre d'affaires 2007 : 6,8 M€.
- Effectifs : 35.
- 1 site à Saint-Jeannet (ZAC de Saint-Estève) de 2.000 m², dont 1.000 m² destinés à l'atelier de production et de stockage.
- One Too compte 61 références (constructeurs et équipementiers).
- L'export représente en moyenne 20% du CA dans 23 pays.
- Un tiers des effectifs et 8% du CA sont consacrés à la R & D.
- One Too détient 49% de Symes, bureau d'étude électronique et informatique industrielle.
- La PME va lancer ses premiers boîtiers éco-conçus courant 2009.
- Certification ISO 9.001 obtenue en 1997, la version 2000 en 2006.
- Tél. : 04.92.12.04.80/www.one-too.com