ournal des. entreprises



ALUMINIUM DUNKERQUE

24 M€ pour la production

L'usine Aluminium Dunkerque RioTinto Alcan de Loon-Plage vient d'investir 24 M€ pour améliorer sa production. Son ambition ? Devenir le nº1 européen. PAGE 13

GROUPE COCORETTE

Le Picard One s'agrandit

Le groupe Picard One (Œufs Nord Europe) vient de faire l'acquisition de l'Arrageois Cocorette. Le nouvel ensemble pèse 80 M€ de chiffre d'affaires, PAGE 12

MECAPLAST

Une extension de 2.700 m² sur le site de Libercourt



L'équipementier automobile Mecaplast vient d'inaugurer une extension de 2.700 m². Une opération de 5,5 M€ qui optimise le processus industriel de production. PAGE 16

VARIOPOSITIF Rachat d'une PME à Nantes

Basé à Villeneuve d'Ascq, le groupe Variopositif vient de mener une opération de croissance externe à Nantes. Son objectif à terme est de couvrir la France. PAGE 22

LA TECH AMIÉNOISE

Vers une Cantine numérique

Le jeune réseau La Tech Amiénoise, présidé par Arnaud Jibaut et réunissant les acteurs du numérique, s'apprête à créer une Cantine numérique à Amiens. L'ouverture est prévue fin 2016. PAGE 5

VOUS SOUHAITEZ VOUS ABONNER, CONTACTEZ-NOUS AU

0 810 500 301 Service 0,0



www.lejournaldesentreprises.com

Entreprises libérées. Étaient-elles prisonnières ?

Faire confiance aux salariés, mettre le client au cœur du système et relier performance sociale et économique : tels sont les piliers de l'entreprise libérée. Si ce mouvement à la mode compte ses détracteurs, d'autres s'interrogent : libérer l'entreprise de qui ? De quoi ? PAGE 3



Clinitex. L'ETI familiale s'étend hors de la région

Spécialisée dans la prestation de nettoyage pour tout type de locaux à usage professionnel, bâtiments et bureaux, l'ETI familiale Clinitex prévoit un chiffre d'affaires 2016 de 32 millions d'euros, soit une croissance annoncée de 25 %. « Opportuniste », l'ETI vient de faire l'acquisition de Crocus dans le Nord. Elle s'implante également en région parisienne, avec l'ouverture d'une agence en Seine et Marne. PAGE 11

LA STRATÉGIE L' imprimeur roubaisien So'Book fait le pari du livre à la demande

Fondée en 2009 par Thierry Ghesquières, l'imprimerie roubaisienne So'Book veut se différencier sur le marché du livre en proposant aux éditeurs d'imprimer un titre à partir d'un seul exemplaire. Avec ce positionnement, il réalise une croissance annuelle de 20 % Page 17



« La France, paradis pour entreprendre »

Stop au « French bashing » ! C'est le mot d'ordre de Fabrice Cavarretta qui l'affirme dans un livre au titre qui claque au vent comme un drapeau tricolore : « Oui, la France est un paradis pour les entrepreneurs ! ». DERNIÈRE PAGE

LE CONSEIL Export. Optez

Économique, permettant une mutualisation des coûts, le recours au Volontaires internationaux en entreprises (VIE) permet aux PME et ETI de s'offrir de belles perspectives à l'export ! PAGE 26



PARCE QUE VOUS AVEZ LES BONNES IDÉES POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE **NOUS FINANÇONS L'INNOVATION.**

nord.banquepopulaire.fr

GROUPE BPCE





Lavie des entreprises



IC David



La Récolte.fr

Clinitex. L'ETI familiale connaît une croissance à deux chiffres

 L'entreprise de nettoyage courant des bâtiments prévoit un CA de 32 M€ en 2016.

« Opportuniste ». elle a acquis Crocus (59) et s'implante en région parisienne.

sionnel, bâtiments et bureaux, l'ETI familiale Clinitex prévoit un chiffre d'affaires 2016 de

32 M€ soit une croissance annoncée de 25 %. Elle mise

sur son implantation pari-sienne, à Melun en Seine et Marne. L'agence Clinitex Paris

Grand Est y a ouvert ses portes le 1er avril. Fin novembre 2015,

le groupe Clinitex aura aussi fait l'acquisition de la société

familiale STN Crocus, basée à

Ennevelin dans le Nord. Avec

un CA de 5,4 M€ pour 500 colla-

borateurs et un portefeuille de 250 clients ancrés plus spécifi-quement dans le Valencien-

nois, cette opération est la seconde croissance externe de

l'entreprise, après le rachat de Sernet en 2008, à Compiègne (1,4 M€ de CA à l'époque, 100

Huit domaines font partie du

portefeuille de l'ETI: tertiaire (34 % de l'activité), santé (19 %), industrie (14 %), logis-

tique (12 %), réseaux d'agence

mation (6 %), parties com-munes d'immeubles (6 %), loi-

La société de nettoyage a triplé sa taille en 10 ans. En 35 ans, elle est passée de la 14.000°

place à la 19e place des entre-

prises de nettoyage au niveau national. Loin d'arrêter là son

ascension, elle prévoit courant 2017 de dépasser la barre des

3.000 fiches de paie men-suelles. Pour un portefeuille de

4.000 clients abonnés. Clinitex

sirs et événementiel.

3.000 fiches de salaire

%), écoles et centres de for-

collaborateurs).



Le technicien qualifié de propreté est qualifié de « GIGN de l'entreprise » au sein du groupe Clinitex. Sur les trois prochaines années, l'entreprise prévoit près de 500 recrutements en CDI.

Croissance externe

« Par expérience, le rythme de croissance d'une agence est de 40 % par an. Melun va tourner avec 100 personnes, 200 dans 3 ans. Au-delà de 450 collabora-teurs, cela signifie que l'agence est devenue trop grande, qu'elle nécessite une antenne ou qu'il faut un deuxième site», fait savoir Thierry Pick, le dirigeant. Dans sa stratégie de développement, le positionnement de Clinitex reste désarçonnant.

Politique opportuniste

« Je dis toujours qu'il y a deux types de stratégie, celle pour le banquier, avec un business plan et une stratégie à 3 ou 5 ans, et puis celle qui ne fait pas dans ces codes », explique

Thierry Pick qui a fondé cet ETI en 1980 ; il était alors artisan laveur de carreaux. Le dirigeant qualifie son expansion de « stratégie d'opportunisme » au gré des expériences et idées du personnel.

« Nous sommes aujourd'hui présents à Melun mais nous n'en savions rien il y a encore 6 mois. Nous avons acheté cette société sans faire d'audit, sans regarder les fiches de salaires. L'un de nos clients qui a des sites sur Valenciennes et Arras, nous a rencardés sur une plate-forme logistique en banlieue parisienne. C'est comme ça que ça a commen-cé », précise Édouard Pick, le fils aîné, directeur des opérations pour le groupe. Ce à quoi son père ajoute : « Il est plus

simple de monter dans l'un des trains qui passent que de construire une voie ferrée ». Le groupe prévoit l'ouverture d'une agence à Lyon en 2017 puis à Nantes en 2018. « Nous sommes en cours de recrutement d'un directeur d'agents. La prospection pour Lyon se fera depuis Lille dans un premier temps. ». La direction de Clinitex dit s'appuyer surtout sur une forte culture de l'ancrage : « là où nous sommes, nous voulons être les meilleurs. L'idée c'est d'ouvrir une sorte de laboratoire pour observer ce qui se passe et faire ensuite tache d'huile pour conquérir le marché », explique David Zucchiatti, responsable du développement et unique cadre à détenir 2 % du

capital, les 98 % de l'actionnariat restants étant aux mains de la famille Pick.

Capillarité

La stratégie du groupe Clinitex répond à une seule condition : l'implantation dans des villes de plus de 200.000 habitants. Clinitex a tissé une toile dans le grand Nord de la France, forte de 10 agences ouvertes les unes après les autres par capillarité, « via l'apport des commerciaux et les demandes de nos clients », explique David Zucchiatti, avant de pour-Zucchiatti, avant de pour-suivre : « Nous avons démarré avec un petit portefeuille, l'ob-jectif était de gagner quelques territoires sans trop nous éloi-gner de nos bases. Puis cela s'est étendu hors du Nord Pasde-Calais avec les agences de Compiègne, Rouen et Amiens, en réponse à des sollicitations de nos clients ». Le groupe a pour ambition de couvrir plus de 50 % du territoire national en 2016 : « ce qui pourrait se traduire par une croissance de plus de 50 % du chiffre d'affaires d'ici à 2020 et 75 % du territoire national couvert », conclut Thierry Pick qui compte également s'étendre sur les marchés publics, repré-sentant moins de 10 % de son portefeuille pour le moment.

Virginie Woitkowski

CLINITEX PROPRETÉ

(Lezennes) Gérant : Thierry Pick CA 2016 : 32 M€ Effectif: 1.740 salariés (732 http://www.clinitex.fr

LE MARCHÉ

Rachat de Sernet à Compiègne

2015

2016

Le secteur de la propreté compte 29.333 entreprises en France (en raison de l'intégration des auto-entrepreneurs dans les statistiques depuis 2010) et représente un CA de 11,83 Md€ pour 469.026 salariés. Dans le Nord et le Pas-de-Calais, 450 entreprises embauchent 11 % de l'effectif salarié total des deux départements pour un CA de 750 M€. L'industrie, la santé et les transports sont plus fortement source de CA pour les grands groupes. Les 3/4 du CA proviennent de marchés privés (77 %) contre 23 % de marchés publics.

« Nouveaux services dédiés aux clients »

Édouard Pick, directeur des opérations du groupe Clinitex



En plus des prestations de nettoyage, le groupe Clinitex mise sur le développement d'applications mobiles... applications

Ces apportent de la fluidité aux équipes terrains pour

réaliser des mesures de la qualité des prestations, la gestion des anomalies ou la gestion des carrières des agents de propreté. Nous voulons nous diversifier sur le nomadisme et la numérisation, tant sur l'aspect relations clients que le RH. Dans ce domaine, il s'agit d'une application dédiée aux entretiens profe sionnels. Nous travaillons aussi sur une appli

cation permettant la rédaction sur tablette des contrats de travail. Nous serions la pre-mière entreprise française à digitaliser la relation avec ses salariés à ce niveau-là.

Vous tentez également l'expérience d'implantation de microcrèches d'entreprises... La première a ouvert en octobre 2015 et deux

nouvelles ouvriront leurs portes en 2016 et 2017. Sidonie Coisne-Pick, gérante de La P'tite Ruche, y développe la pédagogie Montessori et une cantine bio. Ce service sera prochainement proposé à nos clients. C'est une diversification et un savoir-faire duplicable et transférable pour un service dédié. Une filiale a été créée et intégrée au sein du groupe.

emploie aujourd'hui 1.740 sala-riés (732 ETP), sans compter les 500 salariés de Crocus (400 intègrent l'effectif Clinitex, 100 restent attachés à la structure Crocus).