

L'EXPRESS

Michel Mateu,
PDG de Hexis.

LE PRIX

DE L'ENTREPRENEUR

DE L'ANNÉE

2012

MÉDITERRANÉE

DÉCOUVREZ LES SIX LAURÉATS :

FARMEX TECHNOLOGIES, LES DOMAINES AURIOL,

HEXIS, SANTIANE.FR, SOLIDARSPORT, SUNPARTNER.

L'EXPRESS En partenariat avec **ERNST & YOUNG**

Hexis habille les voitures et les TGV

Entreprise de Michel Mateu fabrique des films adhésifs pour la décoration ou la protection. Une niche qui lui ouvre des horizons sans limites.

Les films d'Hexis habillent des enseignes lumineuses, des TGV, des tramways, des métros, des voitures, des téléphones portables, des banques d'accueil et, peut-être, demain, des textiles ou des pales d'éoliennes. Le développement tous azimuts, encouragé par un effort d'innovation permanent, assure à l'entreprise une croissance de 12 à 15 % par an et une position de leader sur le marché français. Ses principaux concurrents sont les géants américains (3M, Avery Dennison, Emis) ou allemands (Orafol). Fondée en 1989 à Frontignan (Hérault), Hexis, qui vient de créer sa deuxième usine à Hagetmau (Landes), emploie 325 salariés et exporte ses films dans 52 pays. Mais Michel Mateu n'a pas l'intention de ralentir le rythme : « Nous faisons 100 millions d'euros avant 2015 et 150 millions à l'horizon 2020. » L'entreprise héraultaise compte en particulier de gros espoirs pour l'une de ses dernières trouvailles, un PVC antimicrobien baptisé Hexis Health. Ce produit, protégé par un brevet mondial, a pour propriété d'inhiber le développement de nombreux microbes, dont E-coli et le staphylocoque doré. Intéresse déjà des hôpitaux, des universités, des chaînes de restauration rapide, des gares ou des aéroports. « Les maladies nosocomiales tuent 5 000 personnes chaque année en France et coûtent 30 milliards d'euros par an en Europe », argumente Michel Mateu. Le nouveau PVC sera fabriqué dans l'usine d'Hagetmau où

Hexis vient d'installer une ligne de production capable de débiter 30 mètres de film à la minute, 24 heures sur 24.

Un parcours d'entrepreneur exemplaire

C'est un hasard qui a conduit Michel Mateu à s'intéresser aux films autocollants. « Un soir, un ami m'a montré un morceau de PVC adhésif. Ce produit était alors systématiquement importé. J'étais chimiste. Nous y avons réfléchi avec mon équipe et mis une formule au point. » Michel Mateu travaille alors dans une entreprise familiale spécialisée dans la fabrication de vernis et d'isolants pour moteurs électriques. Il y a débuté à 18 ans, sans vrai diplôme. « Pendant un an, j'ai balayé l'usine, se souvient-il. Puis je suis passé de machine en machine avant d'arriver au laboratoire où j'ai travaillé huit ans. » Faute de réussir à faire partager aux dirigeants son intérêt pour les PVC adhésifs, Michel Mateu démissionne et crée Hexis. « Nous faisons aujourd'hui un chiffre d'affaires cinq fois supérieur à cette société », s'amuse-t-il.

L'innovation comme moteur de la croissance

L'entreprise héraultaise consacre 3 % de son chiffre d'affaires à la recherche et développement. Son laboratoire, qui emploie 16 personnes, s'attache à mettre au point de nouvelles formulations. L'objectif : améliorer les performances des films, trouver des couleurs résistantes, tester de nouveaux matériaux. « Comme un chef cuisinier, nous cherchons des recettes,



Michel Mateu a gravi tous les échelons avant de créer Hexis et d'en devenir le PDG.

ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE MÉDITERRANÉE

● **HEXIS**
Frontignan (Hérault).
Activité : films adhésifs.
CA 2011 : 55,27 millions d'euros.
Effectifs : 230.

explique Michel Mateu. La finalité est différente, mais la démarche est la même. » L'entreprise a franchi un cap en développant, à partir de 2008, son propre procédé de fabrication de films. Au lieu d'acheter des films PVC et de les rendre adhésifs, elle devenait maître de sa production. « Ce tournant nous a fait entrer dans la cour des grands. Les entreprises qui fabriquent leurs films se comptent sur les doigts des deux mains. Cela nous permet d'obtenir de meilleurs rapports qualité-prix, et de développer des produits que personne d'autre ne fabrique. »

Un patron qui refuse la délocalisation

Hexis mise sur ces atouts pour développer ses ventes hors des frontières (40 % à l'export). Le groupe

cherche notamment à renforcer sa présence aux Etats-Unis, où il n'a pas réussi jusqu'ici la percée espérée. « Je n'avais pas encore trouvé la personne capable de nous représenter efficacement sur place. Ce marché représente deux fois et demi celui de l'Europe. Nos ventes devraient y dépasser 30 millions de dollars, alors qu'elles sont inférieures à 5 millions de dollars. » Si elle développe des relais commerciaux sur les cinq continents, la société Hexis a maintenu son outil industriel en France. Un choix résolu de son PDG. « Je suis allé cinq fois en Chine, pour voir. Je n'ai pas donné suite. J'ai aussi été tenté de créer une usine en Allemagne. J'ai beaucoup réfléchi avant d'opter pour les Landes. Transférer la production de Frontignan à Düs-

seldorf, où nous avons une filiale commerciale, nous ferait économiser 1,1 million d'euros par an en taxes et charges sociales. J'ai pourtant décidé de produire en France. Pourquoi? Je dois être masochiste. » Tel est Michel Mateu. Ce fan de sports mécaniques, qui a créé une écurie de course aux couleurs d'Hexis, est un homme de passion. Une passion qu'il a su faire partager à sa famille. Son épouse, Michèle, est directrice des ressources humaines. Sa fille Caroline, 38 ans, est responsable des produits. Son fils Clément, 31 ans, est en passe d'intégrer le groupe après avoir fait ses armes de son côté. La relève? A 65 ans, le PDG d'Hexis ne semble pas pressé de passer la main. « Je rempile pour dix ans », annonce-t-il. ● **JEAN LELONG**

Santiane.fr compare les contrats d'assurances

Christophe Courtin, fondateur et PDG de Santiane.fr, est un virtuose de l'anticipation et de l'innovation.

Besoin d'une complémentaire santé? Santiane.fr, comparateur indépendant et gratuit, livre aux internautes un accès aux garanties et tarifs les plus proches de leurs besoins. Le site « décortique » plus de 300 contrats de 16 compagnies et mutuelles, et facilite l'adhésion en ligne! Créé en 2006, Santiane.fr réalisait trois ans plus tard plus de 3 millions d'euros de chiffre d'affaires. En 2011, elle a atteint 13,4 millions d'euros et prévoit 30 millions d'euros cette année! Une croissance favorisée par le déploiement parallèle d'une activité de grossiste ciblée sur les courtiers, Neoliane Santé, typiquement « made in France », puisque sa plate-forme de 120 téléconseillers se situe à Nice et continue de s'y étoffer avec 70 recrutements prévus en 2012. Christophe Courtin, le PDG, n'entend pas en rester là : ce printemps, le dirigeant a renforcé financièrement le groupe, simplifié son organisation, recruté des pointures en finances et marketing, et lancé la première version mobile de son comparateur de mutuelles! Santiane bouge tout le temps et c'est ce qui fait sa force. Premier courtier en ligne, il est devenu le sixième en France, toutes catégories confondues, sur le marché de la mutuelle santé, avec l'un des taux de transformation de contacts en contrats les plus élevés de la profession! ● **JEAN-CHRISTOPHE BARLA**

PRIX DE L'INNOVATION
● **SANTIANE**
Nice (Alpes-Maritimes).
Activité : courtage d'assurance.
CA 2011 : 13,4 millions d'euros.
Effectifs : 110.



Christophe Courtin prévoit 70 recrutements en 2012.