

PME EN CROISSANCE

▼ CENTRE/ÉLECTRONIQUE

MSL Circuits a réussi à sortir de l'Hexagone

L'ancienne unité de Jabil, devenue indépendante il y a tout juste un an, a amorcé le virage de la diversification et misé sur la qualité. Elle exporte désormais... en Chine.

JEAN-JACQUES TALPIN, À ORLÉANS

L'histoire récente de MSL Circuits est pour le moins mouvementée. Unité électronique de Valeo installée en 1992 à Meung-sur-Loire (Loiret), près d'Orléans, elle a été rachetée en 2002 par l'Américain Jabil qui en a fait un centre d'excellence mondial pour l'automobile. En 2009, au plus fort de la crise, Jabil décidait néanmoins de s'en séparer et de la vendre au fonds privé américain AIAC. « Mais nous sommes

une entreprise française, plaide le PDG, Bruno Racault. Tous nos centres de décision sont ici ». En quelques mois MSL a réussi à remonter la pente et à inverser une tendance au déclin.

L'entreprise qui est une des rares à produire encore en France des cartes électroniques en grandes séries a en effet réussi à conquérir des parts de marchés à l'international et exporte 25 % de son activité en Europe et 15 % en Chine. « Certains équipementiers, observe le PDG avec satisfaction, ont parfois peur de la concurrence ou de la contrefaçon chinoises et préfèrent confier leurs cartes à des producteurs français ». C'est là que MSL met notamment en avant sa qualité avec moins de 10 défauts par million de produits (9,9 ppm) et des prix contenus grâce à une automatisation poussée. La PME bénéficie ainsi de certaines relocalisations comme vient de le faire un de ses clients, Grundfos (fabricant de pompes), qui a rapatrié un marché de Thaïlande.

Après une chute du chiffre d'affaires de 30 % en 2008, MSL a connu une excellente année l'an passé avec 69 millions d'euros et 450 salariés (+ 70 intérimaires). Et 2010 devrait encore être un meilleur cru avec 85 millions. « Dans



MSL Circuits est une des rares entreprises à produire encore en France des cartes électroniques en grandes séries.

ce marché, insiste le PDG, il faut au moins 150 millions de taille critique, nous y arriverons par notre activité mais aussi par de la croissance externe ».

L'avenir de l'entreprise passe par l'arrivée de nouveaux clients issus de secteurs différents. Il y a quelques mois encore MSL travaillait à 90 % pour Valeo, part qui est retombée à 50 %. L'équipementier avec lequel un accord vient d'être reconduit pour trois ans, demeure cependant le client essentiel.

Mais les commerciaux de l'entreprise ont désormais une obsession : diversifier les clients et les produits. MSL travaille encore à 90 % pour l'automobile, mais des percées sont déjà réalisées dans la mécatronique, les capteurs ou le médical.

De nouveaux produits sont ainsi prêts à être lancés : airbags pour moto, pousse-seringue, nouvel-

les pompes et capteurs avec des clients comme ArvinMeritor, Fresenius Kabi, Grundfos, PDCI, Bering.

« Pour tous ces nouveaux produits détaille Bruno Racault, il faut au moins quatre ans de développement, c'est long et coûteux pour une PME ». Il plaide

donc pour un soutien accru des pouvoirs publics : « L'électronique française n'est pas morte, insiste-t-il, nous pouvons lutter en termes de prix et de qualité ».

Il regrette pourtant que le marché des nouveaux compteurs électriques intelligents ait été confié à une entreprise tunisienne, alors que MSL aurait pu fournir les cartes électroniques. Il mise aussi sur le développe-

ment des véhicules électriques, notamment chez Renault, avec lequel il voudrait être au cœur de la filière française des véhicules verts.

Les commerciaux de l'entreprise ont désormais une obsession : diversifier les clients et les produits.

L'ESPOIR DE L'ÉCO-TAXE

En 2012, les poids lourds devront régler une éco-taxe calculée à partir d'un système de géolocalisation. MSL fait partie, notamment avec Siemens, d'un groupement qui a mis au point un « éco-taxeur » et qui a répondu à l'appel d'offres lancé par le gouvernement. « Nous sommes prêts, notre système est prêt et fiable », estime Bruno Racault. Si ce groupement était retenu MSL pourrait doubler son chiffre d'affaires et investir dans de nouvelles lignes.

24 HEURES EN RÉGIONS

Poma livre son tramway aérien à New York

REVUE DE PRESSE

▼ LE COURRIER PICARD :

Goodyear-Amiens : la direction pousse au plan social

cette station, avec jusqu'à 750 personnes sur le site par jour. Avec les nouveaux aménagements et en incluant le hors-piste de proximité, le domaine skiable atteint les 100 hectares.

▼ LE PROGRÈS :

Le Grand Stade de l'OL peut-il