

TÊTE D'AFFICHE

Sealock, ses clients adhèrent



Sallaumines

DE NOTRE
CORRESPONDANT
À LILLE.

Le fabricant de colles industrielles vient d'investir 1,5 million d'euros sur son site de Sallaumines, pour assumer une croissance à deux chiffres. L'entreprise va doubler ses effectifs dans les trois ans.

Parisien, autodidacte, champion d'équitation de concours complet, Jean-Marc Barki n'a aucune raison de se trouver un jour à la tête d'une entreprise de colles industrielles au cœur de l'ancien pays minier. Depuis dix ans, c'est pourtant à Sallaumines, près de Lens, qu'il développe sa société Sealock. Un industriel britannique, John Young, qui cherche à s'implanter commercialement en France, le convainc d'investir en 1996 dans une petite usine de colles froides. Le Pas-de-Calais présente l'intérêt de sa proximité avec l'associé britannique, mais aussi de la présence principale des industries graphiques et de l'imprimerie, ses grands clients, au nord de la Loire et en Europe du Nord.

Le marché est certes tenu par des majors, mais Sealock joue une stratégie de niche et de services sur base d'innovation permanente et de sur-mesure, trouvant des solutions optimisées, parfois avec des tonnages inférieurs de colles mais une valeur ajoutée plus grande. La production fait par exemple appel à une filtration exigeante des colles au micron près, un système qui ralentit le rythme mais qui élève la qualité des produits. « *Jusqu' alors, la plupart*

des clients achetaient ce produit comme un consommable.

Aujourd'hui ils s'y intéressent beaucoup plus car il peut être déterminant dans une ligne de production », relève le jeune quadragénaire.

Depuis sa création, l'entreprise nordiste s'est aussi lancée dans la fabrication de colles chaudes (thermofusibles), plus particulièrement utilisées dans l'industrie agroalimentaire, qui représentent déjà 40 % du chiffre d'affaires et qui seront majoritaires très rapidement. C'est dans ce domaine que Sealock vient de mettre en service un investissement assorti d'une extension de l'usine, moyennant 1,5 million d'euros. L'entreprise, qui fabrique 1.500 tonnes de colles sans solvants, dispose désormais d'une capacité de 6.000 tonnes. Ces moyens permettent largement d'absorber une croissance de 16 % l'an, pour un chiffre d'affaires de 3,2 millions d'euros dont 23 % à l'export. L'effectif de 20 personnes devrait doubler dans les trois ans. Jean-Marc Barki, qui a depuis passé avec succès un master en management de stratégie, table sur des progressions d'au moins 20 % à l'avenir, pour viser les 8 millions d'euros de ventes à un horizon de cinq ou sept ans. Il compte notamment sur l'international pour y parvenir, vers l'Espagne voire même jusqu'en Australie. Le succès de la société et l'intérêt de son patron pour son métier l'ont déjà propulsé à la présidence de la fédération professionnelle nationale et, en août dernier, à la vice-présidence, en attendant peut-être mieux, de la Fédération européenne des entreprises des colles et adhésifs (Feica).

OLIVIER DUCUING