

Vérins hydrauliques

Sahgev mise sur la qualité

Intensification de la prospection commerciale, diversification des débouchés, extension des bâtiments et du parc machines, embauches, formation... Sahgev a mis à profit les années de crise pour renforcer sa position sur le marché. Grâce à une politique d'investissement soutenue, le spécialiste des vérins hydrauliques destinés aux marchés mobiles a vu sa taille quasiment doubler en cinq ans. Les clients ne s'y sont pas trompés qui ont plébiscité ses efforts en termes de qualité de fabrication et de réactivité commerciale.

► « Qualité », « traçabilité », « réactivité »... Autant de mots qui reviennent fréquemment dans la bouche des responsables de Sahgev et qui permettent de mesurer les efforts accomplis par l'entreprise franc-comtoise pour traverser la mauvaise passe de 2009 et en sortir renforcée sur un marché très concurrentiel.

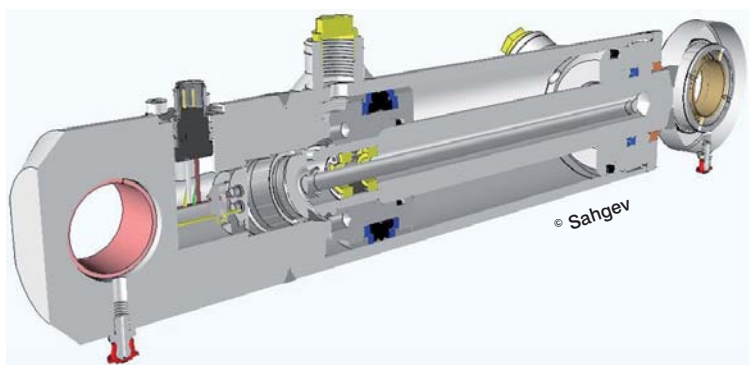
Il faut dire que la société créée par Jean-Luc Quivogne en 1981 a toujours veillé à consacrer une part importante de ses moyens financiers à l'investissement. Une stratégie qui s'est intensifiée au cours de ces dernières années.

Diversification

« Cela fait maintenant cinq ans que nous investissons en moyenne près de 10% de notre chiffre d'affaires annuellement afin de nous doter des moyens de répondre aux exigences croissantes du marché », précise Pierre-Antoine Quivogne, fils du fondateur de Sahgev, qui a rejoint l'entreprise familiale il y a deux ans en tant que directeur commercial.

Depuis cette date, une intense campagne de prospection de nouveaux clients a été lancée qui commence à porter ses fruits. Très orientée vers les marchés agricoles pour des raisons historiques, la Sahgev réalise maintenant un bon quart de son chiffre d'affaires sur de nouveaux secteurs tels que les engins de BTP, la manutention, l'environnement ou la voirie.

« Sur 450 entreprises prospectées, plus de 40 sont devenues des clients réguliers », se réjouit Pierre-Antoine Quivogne qui y voit une preuve du bien-fondé de la



stratégie mise en place.

26 nouveaux collaborateurs sont venus rejoindre l'effectif de l'entreprise en 2009 qui se monte maintenant à 118 personnes dont la moyenne d'âge ne dépasse pas les 28 ans. « Les jeunes que nous embauchons bénéficient d'une formation poussée sur des produits dont la complexité technique s'intensifie », remarque Alain Vernier. Présent dans l'entreprise depuis près de 25 ans, le directeur général de Sahgev se félicite du « surcroît de dynamisme et de réactivité » apporté par ces nouvelles recrues qui allient compétences techniques et commerciales.

Qualité et traçabilité

Parallèlement à l'accroissement des effectifs, l'usine de Gevigney a vu sa superficie doubler en l'espace de cinq ans pour atteindre les 13.000 m² couverts. Il faut dire qu'Alain Vernier se déclare « farouchement anti-délocalisation » et se montre convaincu que « tous calculs faits, l'écart en termes de prix entre une fabrication en France et à l'étranger se révèle négligeable ! »

ques permettant la réalisation de tests à l'huile pour le compte de certains clients désireux d'aller encore au-delà des traditionnels tests à l'hélium que subissent tous les produits fabriqués par l'entreprise.

L'entreprise a en outre mis en place un nouveau logiciel ERP afin d'assurer une parfaite traçabilité du produit grâce à un système de code-barres garantissant un suivi total en termes de contrôle de fabrication, délais, matériaux, réglages machines... Une quinzaine d'ordinateurs parsèment d'ailleurs l'usine de Gevigney permettant aux opérateurs de compiler en permanence les données concernant les différentes étapes de fabrication. « Grâce à ce dispositif, nous pouvons tout connaître de la vie du vérin, depuis les matières premières utilisées jusqu'aux composants intégrés », se félicite Alain Vernier.

Tout récemment, un nouveau bâtiment d'expédition des pro-

Et cette différence tourne même carrément en faveur de Sahgev quand on prend en compte les importants efforts consentis en termes de qualité et de traçabilité.

Les derniers investissements réalisés dans ces domaines ont ainsi concerné de nouvelles machines à laver les composants, un laboratoire de contrôle de la propreté (analyse du niveau de pollution par granulométrie et gravimétrie), un banc de développement (tests d'endurance, haute pression, arrachement...) et un banc d'essais hydrauliques



Près de 35% de la production de Sograydis - plus de 500.000 pièces par an - sont maintenant destinés à des clients extérieurs à la Sahgev

duits finis doté de sa propre route d'accès a été mis en service.

Enfin, une imposante chaîne de peinture et de traitement de surface vient d'être inaugurée au sein d'un bâtiment de 1.000 m² pour un coût global de 1,2 million d'euros. La nouvelle installation pourra traiter quelque 4.000 vérins par jour dont la tenue en brouillard salin sera garantie plus de 800 heures !

L'investissement n'est donc pas un vain mot chez Sahgev. « Nos clients ne se contentent pas d'un bon produit, explique Alain Vernier. Ils veulent s'assurer que l'ensemble du process de fabrication des vérins qu'ils nous achètent est parfaitement maîtrisé. Après une visite de nos installations, ils en sont convaincus ! »

Intégration

C'est pour renforcer cette maîtrise que la Sahgev a procédé il



Une quinzaine de tours bi-broches et bi-tourelles robotisés équipent les ateliers de Sograydis qui, pour répondre aux exigences des nouveaux marchés en termes de qualité, s'est récemment dotée d'une machine de contrôle tridimensionnel.

Il y a deux ans au « rapatriement » sur Gevigney de son sous-traitant, la société Sograydis, qui finissait par se sentir à l'étroit dans ses anciens locaux. Suite à ce déménagement, le chiffre d'affaires de ce spécialiste de l'usinage moyenne et grande séries s'est accru de 1,5 à 2,6

millions d'euros entre 2009 et 2010. Ses effectifs ont pratiquement doublé, passant de 9 à 17 personnes sur la même période.

Créée il y a 25 ans et intégrée par le groupe il y a 6 ans, Sograydis, spécialisée depuis l'origine dans la fabrication de têtes et pistons

de vérins pour le compte de la Sahgev, poursuit elle aussi une politique de diversification de ses débouchés.

« Près de 35% de notre production - plus de 500.000 pièces par an - sont maintenant destinés à des clients extérieurs à la Sahgev, dans les domaines du machinisme agricole et de l'industrie automobile par exemple. Notre but est d'arriver à un ratio équilibré 50/50 », explique Mickaël Viteaux, responsable de l'usine de Sograydis. L'entreprise vient notamment de se voir référencée par John Deere pour l'usinage de rouleaux de presses à balles rondes.

Une quinzaine de tours bi-broches et bi-tourelles robotisés équipent ses ateliers et, pour répondre aux exigences des nouveaux marchés en termes de qualité, elle s'est récemment dotée d'une machine de contrôle tridimensionnel.

Sophistication du produit

Parfaitement intégrée, la Sahgev peut ainsi répondre en toute connaissance de cause aux nouveaux besoins de ses clients qui relèvent essentiellement du secteur mobile. La capacité de son outil de production s'élève à 400.000 vérins par an, dont les dimensions peuvent aller de 20 à 6.000 mm de course pour des diamètres de tige de 16 à 80 mm.

Sa gamme standard ne représente cependant que 5% de son chiffre d'affaires. La Sahgev travaille majoritairement à partir des plans de ses clients constructeurs qui ont, chacun, des demandes spécifiques en termes de courses, dimensionnements, intégration de capteurs, traitement de la tige (oxynit)...

« Les séries ont tendance à diminuer car les options se multiplient, entraînant un fort accroissement du nombre de références et la fabrication de produits toujours plus personnalisés », remarque



L'imposante chaîne de peinture et de traitement de surface, qui vient d'être inaugurée pour un coût global de 1,2 million d'euros, pourra traiter quelque 4.000 vérins par jour dont la tenue en brouillard salin sera garantie plus de 800 heures !

Alain Vernier. En conséquence, les projets de développement de nouveaux produits, placés sous la responsabilité de Sylvain Rebillot, directeur technique, doivent maintenant intégrer de plus en plus de fonctions tels qu'amortissements, capteurs de production et/ou blocs de sécurité. C'est dans ce contexte de personnalisation et de sophistication des produits que la Sahgev a pris soin de constituer un cer-

tain nombre de stocks dédiés à de grands clients, toujours très exigeants en termes de délais de livraison.

L'ensemble de ce dispositif a été mis en place dans le but de continuer de développer et diversifier un portefeuille déjà riche de plus

de 150 clients. Qu'il s'agisse de grands constructeurs ou d'entreprises de plus petites tailles, Sahgev veille scrupuleusement à ce qu'aucun d'entre eux ne dépasse les 15% de son chiffre d'affaires afin d'éviter les risques liés à une trop forte dépendance.

Sur cette base, les responsables de Sahgev se déclarent confiants dans l'avenir. « 2011 se présente sous de bons auspices car des marchés importants se profilent, en France et à l'étranger », affirme Pierre-Antoine Quivogne.

D'ores et déjà, de nouveaux investissements sont prévus. Une machine à souder par friction permettant d'augmenter fortement la résistance mécanique des tiges de vérins devrait rejoindre le parc de l'usine de Gevigney à l'horizon 2012. Et ainsi permettre à l'entreprise franc-comtoise de poursuivre avec succès sa quête de nouveaux débouchés... ■

Une capacité de 400.000 vérins hydrauliques par an

Créée en 1981 par la famille Quivogne, et reprise en totalité par Jean-Luc Quivogne en 2008, la Société d'application hydraulique de Gevigney (Sahgev) emploie près de 120 personnes.

De 100% à l'origine, le secteur agricole représente maintenant moins de 70% des débouchés de l'entreprise qui a engagé une stratégie de diversification et commercialise maintenant ses vérins hydrauliques sur de nouveaux marchés tels que la maintenance, l'environnement et la construction. Sahgev dispose d'un portefeuille de plus de 150 clients, dont une quarantaine de nouveaux venus au cours de ces deux dernières années, suite à une action de prospection commerciale très fructueuse.

L'activité à l'export ne cesse de croître et atteint plus de 35% du

chiffre d'affaires, principalement en Europe et sur le continent américain.

L'entreprise franc-comtoise a réalisé un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros en 2010 et pense retrouver, dès 2011, son niveau d'activité d'avant-crise, soit plus de 20 millions d'euros.

La production devrait progresser rapidement et passer de 235.000 vérins hydrauliques l'année dernière à 290.000 cette année et plus de 330.000 en 2012.

« Notre marge de progression est importante, souligne Alain Vernier, directeur général. La Sahgev a une capacité de production de 400.000 vérins/an et d'importants marchés vont être prochainement conclus, notamment auprès de grands constructeurs internationaux ».