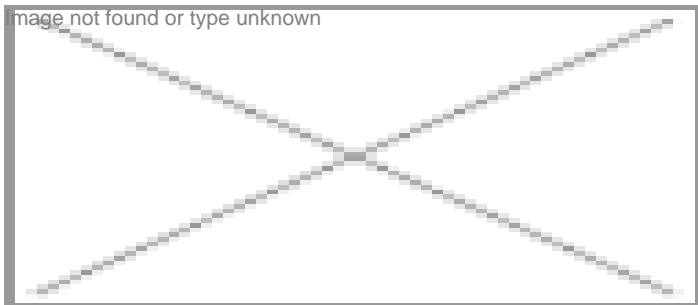


Maagtechnic - Vaulx-en-Velin (69)

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Indépendants](#)

Apporter la meilleure réponse technique

Issu de la reprise du groupe Revol, un spécialiste de l'étanchéité, du transfert de fluides et de l'isolation électrique, Maagtechnic France présente la caractéristique d'être à la fois producteur et distributeur. Alliée à une forte réactivité, cette spécificité permet à l'entreprise d'apporter rapidement à ses clients industriels implantés sur l'ensemble du territoire les solutions les plus pertinentes dans ses différents domaines d'expertise.



Maagtechnic France a vu le jour en 2008 suite à la reprise du groupe lyonnais Revol (ex Revol & Sonier et Soded) par Maagtechnic, une entreprise de distribution suisse présidée par Joël Souchon et membre de Dätwyler - un groupe industriel coté à la bourse de Zürich spécialisé dans les solutions d'étanchéité et les composants techniques qui emploie 7 000

collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 1,4 milliard d'euros – pour qui ce rachat représentait l'opportunité de s'implanter sur le marché français et d'acquérir un savoir-faire dans le domaine de la fabrication de produits à base de caoutchouc, plastique et matières composites.

Apparu en 1927 sur le marché français de la fabrication et de la distribution de joints, le groupe Revol a connu durant 80 ans une croissance régulière, tant organique qu'externe, et occupait une place de premier plan dans ses spécialités lors de son rachat par le distributeur suisse. Fabricant et distributeur de joints, Revol avait à la fin des années 1990 élargi son expertise à l'usinage du plastique (fabrication de composants pour la construction électrique) en rachetant la Soded, laquelle créa au début des années 2000 une unité de production située en République Tchèque, aujourd'hui intégrée à Maagtechnic France. La reprise par Revol du distributeur savoyard Buttin puis celle du fabricant Delta joint, en 2003, avaient quant à elles contribué à renforcer la représentativité du groupe sur le marché national des produits d'étanchéité et de transfert des fluides.

Deux têtes de pont

Maagtechnic France emploie près de 230 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 37 Me (hors l'usine tchèque de Maagtechnic SRO) dont 60% sont imputables aux ventes de produits pour la première monte et 40% à celles de produits destinés à la maintenance. Ce chiffre d'affaires est réalisé auprès de plusieurs milliers de clients (dont environ 5 000 activant régulièrement leur compte), presque tous des industries, de tous secteurs et de toutes tailles, implantées sur l'ensemble du territoire français. L'entreprise est structurée autour de plusieurs entités dont la plus importante eu égard au chiffre d'affaires qu'elle réalise est Maagtechnic SAS. Dirigée par Jacques Jullian, cette structure certifiée ISO 9001 et ISO 14001 spécialisée dans l'étanchéité et le transfert des fluides est implantée en proche banlieue de Lyon, à Vaulx-en-Velin (69), sur le site historique du groupe Revol. Ses locaux déployés sur une superficie de quelque 15 000 m² abritent, outre les services du siège, un service commercial incluant un centre d'appels et

l'ensemble de la "supply chain" de l'entreprise dont les ventes auprès de ses plus de 4 000 clients génèrent un chiffre d'affaires de plus de 23 Me avec un stock de matières premières, une unité de production et une plate-forme logistique. Le site de Vaulx-en-Velin comprend également l'un des huit magasins français sous enseigne Maagtechnic.

Autre centre névralgique de Maagtechnic France, Maagtechnic Soded spécialisé dans la fabrication des pièces pour l'isolation électrique transforme chaque année quelque 300 tonnes de plastique, 500 tonnes de composites et 100 tonnes de films isolants. Placée sous la direction de Jacques Van Houteghem, cette structure certifiée ISO TS 16949 (automobile) implantée dans l'Isère à Saint Marcellin (site historique de l'entreprise Soded) qui réalise un chiffre d'affaires de 14 Me bénéficie d'une organisation similaire à celle de sa société-sœur à Lyon.

La troisième composante de Maagtechnic France, Maagtechnic SRO, est implantée hors des frontières, à Dobruska (République Tchèque) où une unité de production est dédiée à la fabrication des grandes séries dans les trois spécialités de l'entreprise. Concernant cette entité, on peut préciser qu'elle a été créée en 2002 dans l'objectif essentiel d'accompagner le développement à l'étranger de grands donneurs d'ordres du secteur électrique, dont l'un a d'ailleurs choisi Maagtechnic Soded en 2013 pour figurer parmi les récipiendaires du trophée de « Fournisseur privilégié » remis à certains de ses partenaires.

Une offre multiple

Tel que l'expose le responsable Maagtechnic SAS « Notre métier consiste à apporter à nos clients la solution technique la mieux adaptée à leur besoin ». Pour y parvenir, l'entreprise bénéficie de sa double compétence de producteur et de distributeur qui lui permet de mettre à la disposition de sa clientèle des produits d'origines diverses : ceux qu'elle conçoit et fabrique dans ses trois unités de production (des produits standards tels les joints d'étanchéité de sa marque propre Delta forte de 7 000 références et de nombreuses fabrications spéciales), des produits finis fabriqués par des fournisseurs réputés sur le marché qui composent une offre de quelque 40 000 produits de négoce ainsi que des produits sourcés aux quatre coins du monde. « Nous accordons une grande importance à la veille technologique et aux actions de sourcing que nous menons » commente-t-on à la direction de l'entreprise. « Concernant nos partenaires réguliers, ils sont réputés pour être les plus performants sur leurs marchés et nous n'avons aucun partenariat exclusif pour offrir à notre clientèle la gamme de solutions la plus complète possible ».

Réactivité

« La réactivité est dans l'ADN des collaborateurs de Maagtechnic » affirme Jacques Jullian pour qui celle-ci est devenue un impératif absolu en cette période d'instabilité économique où les professionnels n'ont plus de visibilité à long terme sur l'évolution de leur carnet de commandes : « Pour notre entreprise comme pour ses clients, la rapidité l'emporte de plus en plus souvent sur le prix et celle-ci est devenue un critère décisif pour réaliser une vente, dans le domaine de la première monte comme dans celui de la maintenance industrielle ».

De la demande de prix à la livraison, l'entreprise s'est organisée en fonction de cette exigence. En témoigne notamment l'organisation des plateaux commerciaux, à Vaulx-en-Velin et à Saint Marcellin, où l'équipe commerciale sédentaire travaillant en binôme avec la force commerciale sur le terrain est répartie en pôles composés de deux assistantes polyvalentes et d'un technicien pour apporter au client une réponse immédiate à tous types de questions. Si l'un des chargés d'affaires doit intervenir pour l'établissement d'un devis, celui-ci parviendra au client en moins de deux jours.

L'importance des stocks détenus sur les deux sites (50 000 références disponibles en 48 heures)

permettant la préparation des commandes des clients avec le meilleur taux de service possible et assurant l'approvisionnement des agences du réseau pour la constitution de leurs stocks tampons, favorise elle aussi cette réactivité tout comme la synergie existant entre les différents services de l'entreprise et l'existence de circuits de décision courts. Ainsi, pour citer un exemple illustrant ce dernier aspect, les assistantes commerciales sont la plupart du temps en mesure de s'engager auprès des clients sur un délai de livraison sans avoir à consulter les services de la production.

Si la pièce souhaitée revêt un caractère technique un peu particulier, elles s'adresseront alors directement au chef d'atelier, voire au responsable de production. On précisera que la forte réactivité dont l'entreprise fait preuve est aussi le fait des partenaires de Maagtechnic, qu'il s'agisse d'outilleurs capable de fabriquer les outils de machines de production en une journée ou d'un CAT auquel sont confiés une partie du tri, du débouchage et du conditionnement de pièces.

Proximité de la clientèle

En ce qui concerne la proximité que Maagtechnic entend entretenir avec ses clients pour cerner leurs besoins et leur faire connaître l'étendue de son offre, l'entreprise met en œuvre des actions différentes dont des visites de ses sites de production, l'organisation de journées techniques en agences, la participation de l'enseigne à des salons régionaux comme le Sepem Industries, des formations dispensées aux forces commerciales des clients ou encore l'envoi de Solution, le magazine maison trimestriel traitant de sujets techniques liés aux spécialités de Maagtechnic. Cette proximité passe aussi par la proposition de services répondant à l'attente de la clientèle tels que la tenue dans les locaux de l'entreprise de stocks dédiés à certains clients industriels, la possibilité de réaliser à la demande des conditionnements spéciaux avec une éventuelle impression ou, plus classiquement, la mise à disposition de catalogues et fiches produits en version papier et consultables sur le site www.maagtechnic.ch.

Il y a environ un an, un nouveau service, MaagExpress, était créé. Il assure à tout client passant une commande de joints (de 10 unités maximum) avant 14h30 un retrait de celle-ci dans les locaux de Maagtechnic SAS dès 17 h le même jour ou une livraison sur le site choisi par le client avant 13 h le lendemain (ce service sera prochainement étendu à d'autres types de produits que les joints d'étanchéité).

Tendre vers l'excellence

Avec la réactivité et la proximité de sa clientèle, l'expertise technique est l'un des piliers du développement de Maagtechnic. Le savoir-faire développé depuis des décennies par les diverses composantes du groupe aujourd'hui réunies sous une bannière commune Maagtechnic porte en effet sur des matériaux, des technologies et des process de fabrication divers pour évoquer le seul aspect production d'une entreprise à même de concevoir les solutions techniques qu'elle fabrique et qui investit chaque année un million d'euros, notamment dans son outil de production, pour maintenir sa performance. En outre, Maagtechnic possède la maîtrise les différentes fonctions de son rôle de distributeur (stockage, logistique, animation d'un réseau de magasins...). Pour perfectionner régulièrement son savoir-faire, l'entreprise est un fervent adepte du Lean Management et des méthodes de management participatif « lesquelles mènent, grâce à la forte implication de chaque collaborateur dans la bonne marche de l'entreprise, à l'amélioration réelle des performances de Maagtechnic tant sur le volet producteur que sur le volet distributeur » remarque Catherine Bonnet, la responsable marketing. Les deux exemples qui suivent illustrent ces propos. Quotidiennement et dans chaque îlot de production, une réunion de quelques minutes permet de passer en revue les problèmes survenus au cours des dernières 24 h dans les

domaines de la sécurité, de la qualité, des coûts et des délais de fabrication pour y apporter des correctifs immédiats. Deux fois par semaine, des réunions méthodes auxquelles participent les chefs d'îlots et le responsable de la production permettent quant à elles de trouver rapidement des solutions à des problématiques techniques particulières.

De fortes ambitions sur le marché français

Maagtechnic vise l'objectif d'enregistrer en France un chiffre d'affaires supérieures à 50 millions d'euros d'ici trois ans et ne cache pas son ambition de se développer fortement sur le marché national dans ses spécialités, l'étanchéité, les isolants et les plastiques usinés. Elle s'est pour cela fixé deux axes de développement principaux, l'élargissement de son offre produits, particulièrement dans le secteur de l'étanchéité, et le développement de son réseau d'agences « notamment dans l'objectif d'assurer un meilleur accompagnement des clients multi-sites » commente Jacques Jullian qui indique également vouloir implanter l'enseigne dans des régions d'où elle est aujourd'hui absente « A l'horizon 2016, nous envisageons d'élargir le réseau de deux ou trois magasins, à travers des créations ou en profitant d'éventuelles opportunités de reprise ».

Pour l'heure, Maagtechnic France, une entreprise à la bonne santé financière (notation E3+ à la Banque de France), fait porter ses efforts sur la mise en place d'un nouveau système d'information SAP, tout juste opérationnel chez la maison mère suisse. Lorsque ce sera le cas pour Maagtechnic France, le producteur/distributeur bénéficiera d'un outil facilitant les échanges avec ses clients qui lui permettra également d'envisager la création d'une boutique en ligne qui pourrait voir le jour avant la fin de l'année 2014.

DT

Un réseau d'agences en développement



Composé à ce jour de huit unités, le réseau

d'agences Maagtechnic est une vitrine du savoir-faire de l'entreprise qui permet à cette dernière de mieux faire connaître son offre aux entreprises des zones de chalandise dans lesquelles sont situés les magasins qui attirent une clientèle parmi laquelle figurent de nombreuses TPE/TPI implantées sur un rayon d'une quinzaine de kilomètres. La notion de service apporté à la clientèle est également à l'origine du développement de ce réseau qui constitue aussi pour Maagtechnic un moyen supplémentaire pour entretenir avec celle-ci une proximité forte. Les gammes standard du producteur ainsi que des familles de produits complémentaires au cœur de métier de Maagtechnic et certains consommables y sont disponibles en libre-service tandis que les commandes peuvent être retirées au comptoir. Un rayon « Promotions » et la vente de chutes de plaques et rouleaux de matières diverses permettent de faire bénéficier les clients de bonnes affaires. Les équipes présentes dans les points de vente sont en mesure de dépanner les clients en réalisant certaines

finitions comme la découpe de joints. Employant en moyenne cinq personnes par unité, déployées sur des superficies d'environ 500 m² et réalisant un chiffre d'affaires généralement situé entre 1,5 et 3 Me (à l'exception des deux agences de Vaulx-en-Velin et Saint Marcellin qui sont plus importantes), les agences Maagtechnic sont pour la plupart des sites qui appartenaient au groupe Revol avant son rachat. C'est le cas des deux implantations que nous venons de citer ainsi que celui des magasins d'Annecy (ex Buttin), de Clermont-Ferrand (une agence qui vient de faire peau neuve), de Grenoble et de Nancy (ex Delta Joint). Toutefois, deux créations d'agences qui ont successivement ouvert leurs portes à Avignon (2009) et Bordeaux (2011) ont fait essaimer ce réseau hors de sa région rhônalpine d'origine et témoignent de la volonté de Maagtechnic d'étoffer son réseau d'agences en France.

Maagtechnic SAS

Plus de 200 tonnes de matières transformées chaque année

Employant une soixantaine des cent soixante personnes travaillant dans les ateliers de fabrication de Maagtechnic France (dont quatre-vingts pour l'unité de production iséroise de Saint-Marcellin et une vingtaine dans celle de l'unité créée en République Tchèque), l'unité de production de Maagtechnic SAS, dirigée par Christophe Léon et implantée à Vaulx-en-Velin depuis 2006 est structurée en quatre îlots principaux dont trois sont dédiés à la fabrication en petites séries de joints et profilés d'étanchéité : la découpe de bandes (600 kilomètres de bandes représentant la transformation de 30 tonnes de matière première sont annuellement produits), la découpe de joints et la confection de produits spéciaux d'étanchéité. Le sertissage des flexibles est également réalisé sur des machines dédiées dans les ateliers de Vaulx-en-Velin. Les matières premières stockées sur place sont essentiellement des rouleaux de caoutchouc mais aussi des rouleaux de téflon ainsi que des plaques de téflon, graphite, fibre aramide et autres matières déclinées dans diverses qualités et épaisseurs. De nombreuses presses (jusqu'à 150 tonnes) semi-automatiques s'équipant d'outils (le plus souvent en bois mais aussi métalliques) réalisés par un sous-traitant selon les cahiers des charges établis par Maagtechnic sont utilisées pour la découpe de joints de formes et tailles diverses, les plus grandes dimensions pouvant être réalisées sur des presses équipées de plateaux de 2 200 x 1 200 mm. Des presses automatiques pourvues d'un plateau de 500 x 500 mm sont dédiées à la production de séries plus importantes (à partir de 10 000 pièces).

Six personnes travaillent dans l'atelier de confection des produits d'étanchéité dont l'équipement permet de réaliser de nombreuses tâches (dont la découpe, le fraisage, le chanfreinage et la vulcanisation) et où sont également pratiqués le sertissage des flexibles pour le transfert des fluides et l'assemblage de courroies de transmission. Le site de production de Vaulx-en-Velin abrite également des machines à commande numérique de haute technologie, machines à lame oscillante et machines de découpe par jet d'eau qui contribuent à augmenter la gamme des fabrications propres de Maagtechnic et la productivité de cette unité de fabrication.

