

Sermax

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Serrage](#)

L'innovation, force de différenciation

Fabricant français spécialisé dans le serrage depuis plus de soixante ans, Sermax souhaite développer ses positions en France et à l'export en renforçant ses investissements en matière d'innovations. Cette stratégie s'appuie sur l'expertise de son site de Nans-Les-Pins et sur la mise en place de partenariats avec d'autres industriels reconnus sur ce marché.



La stratégie de Sermax est claire. L'objectif du

fabricant français d'appareils de serrage est de proposer à la distribution hexagonale des outils de serrage de qualité et innovants, qu'ils soient issus de son propre laboratoire de re-cherche et développement situé à Nans-les-Pins, dans le Var, ou le fruit de partenariats noués avec d'autres fabricants européens. « Notre objectif est d'offrir une offre toujours plus globale au distributeur et de devenir l'un des principaux acteurs sur le marché du serrage en France » confirme Charles Peyrusson, directeur commercial de Sermax, société créée par son grand-père, Jean Peyrusson, en 1953. Fort d'un chiffre d'affaires 2014 de 3,1 millions d'euros, dont 15% à l'export (Italie, Espagne, Allemagne, Benelux, Grande-Bretagne), l'entreprise a réussi à équilibrer ses trois principaux piliers qui se répartissent équitablement entre les sauterelles, les serre-joints et l'outillage (pinces étau, pinces blocs...). « Les serre-joints ne représentaient que 15% de notre chiffre d'affaires en 2006 contre 33% aujourd'hui. Nous avons réussi à progresser sur ce secteur, tout en poursuivant la croissance sur les deux autres segments. »

Une unité de production moderne

Affirmant sa volonté de se différencier sur le marché à travers l'innovation, le spécialiste des appareils de serrage depuis plus de soixante ans peut appuyer ses ambitions sur son savoir-faire technique et industriel. Implanté sur 4 000 m², le site de Nans-les-Pins emploie une quarantaine de personnes. Il regroupe aujourd'hui la fabrication et l'assemblage des presses et serre-joints mais aussi des sauterelles, des pinces-étaux et des pinces. Ces activités historiques de Sermax ont effectivement quitté en 2013 leur site d'origine dans la région lyonnaise, à Brignais, où se situe encore le bureau commercial de la marque.

Bénéficiant d'investissements constants, Nans-les-Pins abrite également un bureau d'études qui

conçoit des outils de production et développe les nouveaux produits, un laboratoire d'essais et une plateforme logistique qui assure une disponibilité des produits partout en France, en 24 ou 48 h.

Soixante-dix pour cent des articles commercialisés par Sermax sortent ainsi de l'unité varoise. Ses fabrications représentent une centaine de références en pinces et pinces-étaux, trois cents en ce qui concerne les sauterelles (dont des modèles inox) et cinq cents pour les presses et serre-joints. L'activité de bridage mécanique, commercialisée sous la marque Sermax est, elle, réalisée avec un partenaire industriel.

Des serre-joints 100% français

Comme l'indique Charles Peyrusson, « Sermax est en mesure de proposer la gamme la plus complète de serrage fabriquée en France, qu'il s'agisse de presses tout acier, à col de cygne, de presses DIN, de serre-joints à pompe, de presses en C, de serre-joints dormant, de presses d'angle, etc. ». C'est aussi l'un des deux seuls au niveau européen à disposer d'une fabrication totalement intégrée, y compris en ce qui concerne les opérations de plasturgie, de fonderie de l'aluminium ou de travail du bois pour les poignées. Les serre-joints Sermax peuvent ainsi revendiquer une fabrication 100% française, depuis les aciers issus de forges nationales, en passant par les composants, jusqu'au produit fini. Une expertise technique qui s'adosse évidemment à la flexibilité et à la réactivité de l'industriel, atouts inhérents à ceux d'une PME implantée en France. « Cette maîtrise complète nous permet de nous adapter à la demande de nos clients pour la conception d'outils sur-mesure, qu'il s'agisse de dimensions ou encore de matériaux spécifiques » poursuit Charles Peyrusson.

Les serre-joints vont particulièrement profiter de la nouvelle dynamique de développement. Déjà, la gamme propose plusieurs références originales sur le marché, à l'instar de la presse en C tout inox ou encore du serre-joint à pompe SJPS multi-usages, utilisable en fonction écarteur (il suffit de retourner la potence) et pouvant être équipé de nombreux accessoires disponibles à l'unité ou en coffret pour répondre à diverses applications (serrage sur une grande surface, serrage de tube transversal, serrage dans une cornière...). Sermax est également le seul à proposer sur le marché une presse tout acier, dont la partie mobile est non pas forgée comme traditionnellement mais usinée à la longueur souhaitée (150, 175, 200 mm), ce qui lui permet de dépasser le 140 mm de profondeur, limite de rigueur habituelle en ce qui concerne les presses tout acier.

Pour répondre à la demande croissante vis-à-vis de grandes profondeurs, également sur le serre-joint à pompe apprécié des professionnels pour sa légèreté et sa capacité à bien maintenir la pièce en place sans la marquer, l'industriel a choisi de se lancer dans la fabrication de modèles en 200 et 400 mm de profondeur. Sa gamme de serre-joints à pompe comprend donc aujourd'hui des outils conçus dans des longueurs de serrage comprise entre 200 et 3 000 mm pour des profondeurs de 50 à 400 mm. Les presses DIN sont, elles, produites dans des longueurs de serrage de 160 à 1 000 mm pour des profondeurs de 50 à 350 mm et les presses tout acier dans des longueurs de 160 à 2 000 mm pour des profondeurs de 80 à 200 mm.

Par ailleurs, toujours côté nouveautés, le fabricant vient d'investir dans de nouveaux moules, lui permettant de proposer aujourd'hui des serre-joints avec poignées bi-matières, alternative aux manches en bois.

Des partenariats industriels

Autre axe de développement, Sermax renforce ses partenariats avec d'autres fabricants européens, reconnus sur leurs marchés, lui permettant de proposer à la fourniture industrielle des produits innovants et complémentaires à ses gammes, quitte à aller sur des niches qui explorent

toutes les ressources du serrage. Son catalogue intègre ainsi une presse extensible, dotée d'un système de blocage double sécurité breveté et d'une capacité de retenue de 450 kg. Déclinée en trois versions extensibles de 600 mm à 2 900 mm, elle peut être utilisée dans un grand nombre de secteurs d'activité pour le maintien de plaques, pour bloquer des charges spécifiques dans les véhicules ou encore pour lever et soutenir un matériau... « Nous cherchons à nous appuyer sur des acteurs performants auxquels nous apportons notre connaissance et notre image de marque sur le secteur de la fourniture industrielle en France. » Ces offres sont commercialisées sous la marque Sermax, comme c'est le cas dans le bridage ou pour la presse extensible, ou sous la marque du partenaire. Un nouvel accord vient ainsi d'être signé avec un industriel européen dont Charles Peyrusson dévoilera la teneur sur Batimat en novembre.

Un accompagnement technique

Cette démarche portée par l'innovation et la différenciation s'accompagne d'un suivi terrain assuré par la force de vente de Sermax qui s'appuie sur huit personnes bénéficiant d'actions de formation continues, tant sur l'évolution de la gamme que sur la technicité du serrage. « Ce sont des spécialistes, capables d'étudier des demandes sur des besoins de serrage spécifiques avec le distributeur. Nous vendons un produit technique, le client a besoin d'un conseil technique. »

Sermax développe également des supports, comme son catalogue, outil de vente à part entière. Ainsi, concernant les sauterelles, une demi-page est consacrée à chaque article, permettant à l'utilisateur une lecture immédiate des dimensions et des capacités de serrage. « Nous sommes l'un des rares fabricants de sauterelles à ne travailler qu'avec les distributeurs. Nous nous devons donc d'être aux côtés des distributeurs pour appuyer ce produit technique qu'il est nécessaire de mettre en avant auprès des industriels. » Par ailleurs, depuis cette année, la marque a enrichi ses présentoirs de fiches d'information produit, dotées d'une photo d'application et du rappel du secteur d'activité conseillé. « Cela aide les clients à cibler précisément le produit qu'il leur faut. »

Pour 2015-2016, le développement de produits originaux sur ses différentes familles de produits doit permettre à Sermax de consolider ses parts de marché chez les distributeurs. Charles Peyrusson entend également poursuivre la stratégie initiée en 2015 visant à étudier les besoins des industriels en amont. « Sermax est une marque reconnue par les industriels. Lorsque nous avons identifié le besoin du client final, nous le rencontrons alors avec le distributeur concerné. C'est une autre façon d'aider nos partenaires distributeurs à apporter une réponse technique à leurs propres clients. »

Agnès Richard