

SYSTÈMES PLURIDISCIPLINAIRES

# Secofluid présente ses savoir-faire

Négoce, services, systèmes, réparation... C'est à un vaste tour d'horizon de l'ensemble des savoir-faire de Secofluid qu'ont pu se livrer les invités de l'entreprise nantaise à l'occasion d'un Tech Day organisé en octobre dernier au sein de ses locaux. **Une stratégie efficace pour présenter à ses clients et partenaires le chemin parcouru depuis l'origine de la société, qui a mis à profit l'événement pour célébrer son vingt-cinquième anniversaire.**



Fabrice Hardy, General Manager de Secofluid, et Damien Fétis, responsable du réseau d'entreprises dans lequel s'inscrit la société nantaise, ont tenu à souligner l'implication de leurs équipes dans l'organisation du Tech Day.

Cela ne remonte qu'à 25 ans, et pourtant, comme il semble loin le temps où Secofluid se présentait au marché comme une petite entreprise centrée autour de la distribution de composants hydrauliques ! Sans renier pour autant sa spécialisation d'origine, l'entreprise nantaise a, depuis, fortement accru ses domaines d'intervention. La fourniture de services spécialisés, la réalisation de systèmes complexes ou encore la prise en charge de la réparation et de la maintenance des machines de ses clients sont venues, au fil des années, enrichir ses interventions. Au point que Secofluid peut maintenant se présenter comme une entreprise « multi-compétences ». Ce qu'elle n'a pas manqué de faire le 10 octobre dernier lors d'un Tech-Day qui a permis à ses clients de découvrir l'ensemble des prestations qu'elle est susceptible de mettre à leur disposition.

## Réseau d'entreprises

Secofluid, née en 1993 en tant que première entreprise spécialisée en hydraulique au sein du réseau de sociétés créé par Jacques et Marie-Paule

Fétis, rassemble aujourd'hui 25 entreprises, emploie quelque 450 personnes implantées dans six pays et réalise plus de 45% de son chiffre d'affaires à l'exportation ! Damien Fétis, qui a depuis pris la succession de ses parents à la tête de cet ensemble, insiste particulièrement sur cette notion de « réseau d'entreprises », qui permet, selon lui, de « faire profiter ses clients de la dynamique, de la réactivité et de la proximité propres aux PME ».

Ce qui n'empêche nullement de faire jouer les synergies quand le besoin s'en fait sentir afin de profiter de l'intégration des différentes technologies. C'est le cas du bureau d'études mutualisé, qui emploie des ingénieurs spécialisés en mécanique, électronique, hydraulique, logiciels, automatismes... afin de proposer des prestations « 4.0 », allant du capteur au recueil et à l'interprétation des données. 100% familial et entièrement indépendant, cet ensemble met un point d'honneur à « s'appuyer sur l'humain » et à « mettre la technologie au service de l'homme » pour reprendre les paroles de Damien Fétis. Le développement personnel de chacun des 55

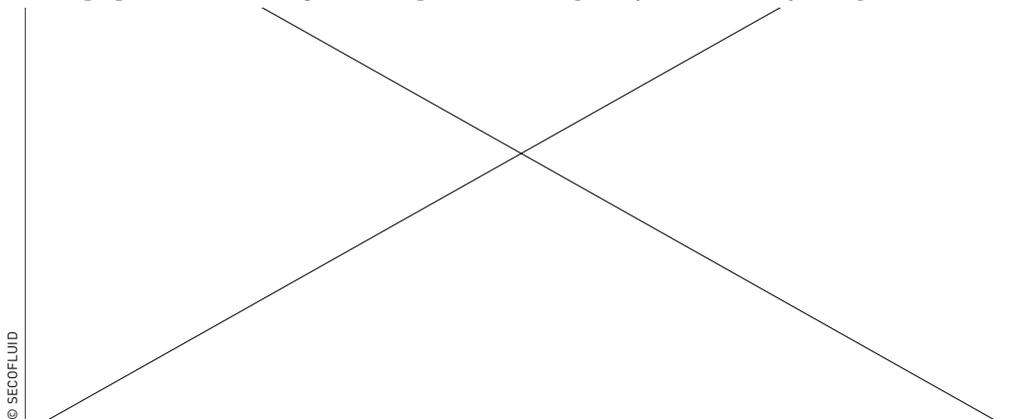
collaborateurs de Secofluid au travers de sa profession s'inscrit d'ailleurs en bonne place dans le projet d'entreprise « Hy-Up 2021 », aux côtés de l'implantation d'agences de proximité et du développement des activités numériques.

## Proximité

Un aspect humain que n'a pas manqué de relever Fabrice Hardy, General Manager de Secofluid, qui a tenu à souligner l'implication de toute son équipe lors de l'organisation du Tech Day. « Le but de cet événement est de donner une vision d'ensemble des compétences de notre entreprise », a-t-il déclaré aux plus de 50 clients issus de nombreux secteurs d'activité venus assister à la journée. « Les clients d'aujourd'hui sont nos partenaires de demain », affirme Fabrice Hardy qui se réjouit de la réussite de cette journée. Il en veut pour preuve le fait que « certains de nos clients, pourtant de longue date, nous donnent l'impression de continuer de nous découvrir ! » D'où l'utilité d'aller à leur rencontre en leur présentant tout à la fois « les métiers historiques de Secofluid » et « les orientations futures qu'elle souhaite donner à ses activités ».

A commencer par la distribution, toujours à l'origine de 45 à 50 % d'un chiffre d'affaires qui devrait atteindre un total de 9 millions d'euros cette année. Cette activité de négoce de composants hydrauliques recouvre la partie Ouest/Nord-Ouest du pays ainsi que l'Île-de-France à partir de l'agence dont dispose l'entreprise à Bondoufle. Le travail est systématiquement réalisé en binôme, les commerciaux itinérants étant assistés par un technicien sédentaire au siège, apte à répondre dans les meilleurs délais aux questions précises des clients et d'agir comme force de proposition avec les produits

Secofluid est intervenue sur le parc de loisirs de Kynren, dans le Nord de l'Angleterre, pour l'installation de valves proportionnelles immergées à 6 m de profondeur ainsi que la synchronisation hydraulique de l'ensemble.



© SECOFLUID

les mieux adaptés à leurs problématiques. Cette réactivité est basée sur un stock riche de quelque 6.000 références (pompes, moteurs, distribution, filtration, accumulateurs, raccords et flexibles, accessoires hydrauliques...) et évalué à 1,5 million d'euros. Secofluid attache beaucoup d'importance à la proximité avec ses clients et multiplie les projets d'expansion géographique à cet effet. C'est ainsi qu'au-delà des agences de Bondoufle et de La Rochelle, d'autres points de services sont en projet en Normandie et dans la région Rhône-Alpes.

### Partenaires

Le développement continu des activités de distribution de composants hydrauliques doit une grande part de son succès aux relations entretenues par Secofluid avec ses fournisseurs. Fabrice Hardy met particulièrement en évidence cette « *fidélité avec des partenaires historiques* », dont la plupart étaient présents dès le démarrage de l'entreprise. « *Notre volonté n'est pas de multiplier le nombre de nos partenaires, mais plutôt de multiplier les actions que nous menons en coopération avec eux* », insiste le General Manager de Secofluid.

Rien d'étonnant alors que ces partenaires aient honoré de leur présence le siège de Secofluid à La Chevrolière lors du dernier Tech-Day. Leur hôte leur avait donné l'occasion de présenter leurs composants et solutions au sein d'un espace d'exposition qui leur était réservé. Leur unanimité quant à l'importance de la société nantaise dans la promotion de leurs produits était d'ailleurs très révélatrice de cet état d'esprit. « *Secofluid est un partenaire historique et incontournable depuis de nombreuses années* », affirme Guillaume Devinck, responsable de la distribution chez Bosch Rexroth. En tant que groupe multi-technologique maîtrisant l'hydraulique, l'électronique, les guidages linéaires, le contrôle-commande, etc., Bosch Rexroth recherche des distributeurs qui disposent de ces différentes capacités. « *La force de Secofluid est de posséder cette expertise* », insiste Guillaume Devinck.

« *Secofluid dispose de la structure et des compétences que nous recherchons auprès de nos distributeurs* », remarque, quant à lui, Joseph Belles, responsable de l'agence de Paris de la société Hydac. Limitée aux accumulateurs et aux filtres à l'origine, Secofluid promeut maintenant les refroidisseurs, les systèmes et l'électronique Hydac. « *Dans la mesure où*



**Le développement personnel de chacun des 55 collaborateurs de Secofluid s'inscrit en bonne place dans le projet d'entreprise « Hy-Up 2021 ».**

*nous diversifions nos propres technologies, remarque Joseph Belles, il est important pour nous de travailler avec des partenaires qui puissent proposer tant des composants que des services et des systèmes afin d'amener les compétences au plus près des clients* ». Des pourparlers sont actuellement en cours en vue d'accroître cette coopération avec la société nantaise.

### Connaissance du terrain

« *Voith met un point d'honneur à participer à ces événements « terrain » qui nous permettent d'apporter un support à notre partenaire et constituent un bon moyen d'accroître notre visibilité* », renchérit Thierry Constantin, directeur général de Voith Turbo France. De fait, les stratégies des deux partenaires se recoupent. « *Notre chiffre d'affaires hydraulique vient de connaître une année record*, affirme Christophe Adjoudj, responsable de la gamme hydraulique chez Voith France. *Notre objectif est de diversifier notre portefeuille de clients et aller au-delà de la pompe hydraulique, produit phare chez nous, pour proposer de plus en plus de systèmes complets. Secofluid est également un systémier et nous apportera donc un soutien efficace à cet égard* ».

La démarche est peu ou prou similaire chez Manuli Fluiconnecto, qui a rejoint récemment les rangs des partenaires de Secofluid pour tout ce qui concerne la connectique hydraulique. « *Nous disposons d'un réseau national très dense que nous souhaitons renforcer*, constate Laurent Chatry, responsable Bretagne et Pays de la Loire chez Manuli Fluiconnecto. *En tant que spécialiste de la connectique, nous souhaitons nous rapprocher de partenaires qui*

*réalisent des prestations globales. C'est le cas de Secofluid qui nous apporte également sa connaissance du tissu industriel* ».

Bien au-delà de la simple commercialisation de produits, ce type de partenariats basés sur un ensemble de compétences s'avère donc « *gagnant-gagnant* » pour Secofluid et ses fournisseurs.



© SECOFLUID

**Secofluid s'est forgé une solide réputation en tant que spécialiste de systèmes complets réalisés de A à Z.**

### Services « à la carte »

Cet état d'esprit se retrouve tout naturellement dans les relations que l'entreprise noue avec ses clients. Car ce qui contribue au succès de Secofluid sur le terrain repose notamment sur la vaste palette de prestations de services que la société nantaise met à leur disposition. Véritablement proposés « à la carte », ces services vont de l'assistance technique à la maintenance, en passant par le diagnostic, le retrofit complet des équipements, la mise en route des installations, la mise en conformité de machines, la lubrification et le graissage, voire même la location d'équipements spécialisés (notamment de groupes de déshydratation et de filtration). Neuf techniciens, dont six travaillant au siège et trois dans chacune des agences, où ils disposent de leurs propres locaux, ateliers et véhicules d'intervention, sont dévolus à cette tâche, fortement appréciée par les clients qui souhaitent voir garantie la productivité de leurs installations hydrauliques. Dans ce contexte, les activités de maintenance prennent toute leur importance, qu'il s'agisse de contrôler le bon fonctionnement des centrales hydrau-

liques, d'assurer le suivi des fluides en service (analyses d'huile, dépollution...), de suivre un parc complet d'accumulateurs en s'assurant notamment de sa bonne conformité à la législation ou encore, de contrôler des fuites sur un ensemble de tuyauteries...

A l'origine d'environ 20% du chiffre d'affaires de l'entreprise, « les services ont pour vocation de s'inscrire sur le long terme, afin d'établir des relations de partenariats et de fidélisation de nos clients », estime Stéphane Fourgo, responsable de cette activité chez Secofluid.

### Optimisation

A une époque où les utilisateurs cherchent à optimiser la durée de vie de leurs équipements, les activités de réparation multi-marques déployées par Secofluid constituent un aspect important des interventions de l'entreprise. Cinq techniciens employés à plein temps au sein de l'atelier de La Chevrolière suivent, chacun, l'ensemble du processus d'un bout à l'autre de la chaîne : démontage, remontage et passage au banc d'essais. Ce banc d'une puissance de 75, 184, 259 et 310 kW pour un débit maximal de 500 l/min et une pression de 400 bar, verra prochainement ses performances encore améliorées. Il permet de tester simultanément pompe et moteur et donc de simuler une transmission hydrostatique complète. Les appareils de mesure font l'objet d'un étalonnage systématique chaque année.

Qu'elles soient planifiées ou réalisées dans le cadre de dépannages d'urgence sur site ou en atelier, les prestations de réparation sont effectuées par Secofluid sur la base du schéma et/ou des valeurs de réglage qui lui sont remises par le client... quand celles-ci sont disponibles, ce qui est loin d'être toujours le cas ! L'entreprise se base alors sur sa propre expérience et sur l'historique de ses interventions qu'elle a pris soin de constituer au fil du temps. Chaque composant expertisé est ainsi doté d'un numéro gravé, permettant d'assurer une bonne traçabilité et de connaître l'ensemble des interventions dont il a déjà bénéficié.

Les collaborateurs travaillant au sein de l'atelier réparation ont, au fil du temps, pleinement acquis la confiance de leurs partenaires fournisseurs. Réparateur agréé de Bosch Rexroth depuis une douzaine d'années, Secofluid est également devenu réparateur agréé Voith pour la région ouest.

### Systèmes complets

Enfin, Secofluid s'est forgé une solide réputation en tant que spécialiste de systèmes complets qu'elle réalise de A à Z et qui sont à l'origine de

20% de son chiffre d'affaires. Une équipe d'ingénieurs spécialisés constituent les interlocuteurs privilégiés des constructeurs afin de développer des ensembles électro-hydrauliques stationnaires ou embarqués, depuis leur conception jusqu'à leur mise en service, où qu'ils soient dans le monde. Le bureau d'études de l'entreprise travaille sur Solidworks et Autocad et réalise les plans d'ensembles et de détails des systèmes qui lui sont confiés. La chaudronnerie, l'usinage et la peinture sont confiés à des intervenants extérieurs locaux, Secofluid effectuant ensuite le montage et les tests.

A cet effet, l'entreprise nantaise s'est dotée d'un banc d'essais sur lequel sont testés tous les systèmes sur lesquels il lui a été demandé d'intervenir avant leur installation chez les clients et le tuyautage sur site. Selon les cas, il pourra s'agir de réaliser une machine complète, d'améliorer les performances d'une installation existante ou encore de lui adjoindre une ou plusieurs fonctions complémentaires. Pour cela, Secofluid est souvent amenée à mobiliser l'ensemble de ses savoir-faire en hydraulique, automatismes, électronique, mécanique, acoustique, thermique, analyse vibratoire... pour aboutir à la mise au point de solutions pluridisciplinaires. Les exemples de réalisations ne manquent pas, qu'il s'agisse de centrales hydrauliques de 20 à 7.000 litres, d'armoires de distribution dotée de blocs standards destinées à une cimenterie, d'engins conçus pour l'usinage de rails, de systèmes de secours montés sur des remontées mécaniques en montagne (des équipements installés en France ou partant aux quatre coins du monde : Autriche, Suède, Chine...), de bancs de tests sur mesure fonctionnant avec des fluides spéciaux et résistant aux températures extrêmes et aux fortes pressions, d'équipements de machines industrielles fonctionnant à haute cadence et grande précision (sidérurgie...), de rénovation d'ouvrages portuaires ou de plateformes pétrolières (process anti-corrosion, puissance jusqu'à 500 kW), etc. Secofluid est également habilitée à travailler dans les centrales nucléaires, avec le respect des normes de sécurité que cela implique.

Plus récemment, Secofluid est intervenue sur le parc de loisirs de Kynren, dans le Nord de l'Angleterre. Ce projet, conçu sur le même principe que celui du Puy du Fou, en Vendée, a impliqué l'installation de valves proportionnelles immergées à 6 m de profondeur ainsi que la synchronisation hydraulique de l'ensemble : une belle carte de visite pour l'entreprise, qui laisse augurer de futurs succès dans ce domaine... ■