

PARTENARIAT

Kaecia et Socaffluid, main dans la main

Kaecia, à Noyal-sur-Vilaine, en Bretagne, et Socaffluid, à Villefranche-sur-Saône (Rhône-Alpes), ont procédé début février 2023 à un rapprochement. **Les deux entités, complémentaires sur le marché du vérin pneumatique, créent une synergie nécessaire dans un contexte économique chahuté.**



Socaffluid, dirigé par Rémy Wattiaux, réalise 11,8 millions d'euros de chiffre d'affaires.



Kaecia, sous la direction de Betty Boland, réalise pour sa part environ 3 millions d'euros de CA.

Le groupe Socaffluid, dirigé par Rémy Wattiaux, comprend la PME Socaffluid et Avalco-Setem. Les deux ont réalisé 11,8 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2022 et emploient 46 salariés. Kaecia, sous la direction de Betty Boland, réalise pour sa part environ 3 millions d'euros de CA et emploie 14 collaborateurs. L'objectif affiché est d'atteindre les 17 millions d'ici trois ans.

Œuvrant dans le vérin pneumatique, ces PME sont néanmoins très complémentaires en proposant une gamme de produits allant du vérin inox dédié à l'agroalimentaire aux électrovannes et à la connectique industrielle.

Le rapprochement initié le 1^{er} février 2023 est désormais officiel et permet à ces entreprises de créer des synergies indispensables à l'heure où l'incertitude règne en matière économique. Plutôt que de se livrer concurrence, les deux dirigeants choisissent de s'allier. Comme dit l'adage : seul, on va plus vite, ensemble, on va plus loin.

Rémy Wattiaux : Socaffluid et Avalco-Setem, qui composent le groupe Socaffluid, ont été créés en 1981. Ces entités sont spécialisées dans la pneumatique et le contrôle des fluides. Nous proposons actuellement 40 000 produits à 10 000 clients. Nous avons deux sites, l'un à Villefranche-sur-Saône, l'autre à Dissay, près de Poitiers. J'ai repris la société en mai 2021.

Betty Boland : Kaecia et Socaffluid étaient deux sociétés très similaires. Nous nous connaissions de réputation. Nous avons fini par nous rencontrer, par hasard. Nous avons alors réalisé qu'il y avait beaucoup de sens à unir nos forces pour réaliser quelque chose de grand.

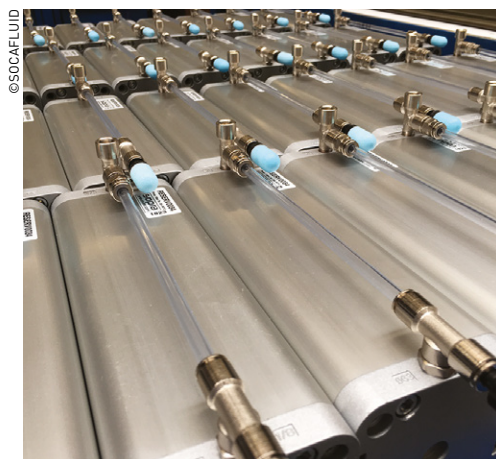
Rémy Wattiaux : La concurrence dans notre secteur est assez agressive. L'objectif est en effet d'être plus fort ensemble que l'un contre l'autre. Le marché est actuellement occupé par plusieurs grands acteurs, parmi lesquels Festo, SMC, Parker Legris, Bürkert et Emerson. Nous étions en ligue 2 et nous

n'avions pas la capacité de lutter contre les acteurs les plus importants, que ce soit en termes de couverture géographique que de capacité de production.

Socaffluid réalise son chiffre d'affaires partout en France et une partie non négligeable en région Rhône-Alpes, la première région industrielle en France. C'est aussi là que se trouve son siège. De la même façon Kaecia réalise une bonne partie de son CA en Bretagne et Pays de la Loire, avec un positionnement très spécifique. Nous n'y étions pas parce que Kaecia couvrait déjà ce secteur géographique. Nous avons un commercial à Rennes. De plus en plus souvent, le nom de Kaecia revenait. Nous avons donc décidé de nous unir, ce qui fait plus sens que de se faire concurrence.

Vous êtes très complémentaires, somme toute...

Betty Boland : En effet. Nous adressons l'agroalimentaire partout en France, mais surtout en Bretagne. Nous avons fait



Socafluid propose actuellement 40 000 produits à 10 000 clients.

le choix de développer ce marché, d'où des produits spécifiques comme le vérin avec un nez en inox, ou le vérin hybride. Cette complémentarité a fait que pendant plusieurs années, nos entreprises ne se gênaient pas. Quand nous nous sommes rencontrés, nous avons réalisé cette complémentarité. Nos clients ont d'ailleurs très bien perçu la démarche.

Rémy Wattiaux : Pour le groupe Socafluid, les avantages sont nombreux : l'accroissement de notre présence dans l'Ouest du pays, le savoir-faire de Kaecia dans l'agroalimentaire et l'élevage, le renforcement du positionnement à l'égard de la concurrence, l'augmentation de la capacité de production, l'expertise de Kaecia dans les études, et enfin la possibilité d'achats groupés.

Kaecia profite de son côté de nos forces commerciales : 12 commerciaux contre un seul de son côté, l'accès à de nouvelles gammes de produits comme les îlots de distribution en électropneumatique. Il s'agit de produits techniques pourvus de microprocesseurs et capables de dialoguer selon les protocoles industriels les plus récents : IO-Link, Profinet.

Betty Boland : Socafluid propose également les vérins sans tige. Cela manquait à l'offre de Kaecia. C'était d'ailleurs une demande de l'un de mes clients, que je n'aurais pas pu satisfaire seule.

Rémy Wattiaux : L'un des avantages inattendus, c'est que par le biais de produits très techniques, nous pouvons également proposer des produits plus standards.

Betty Boland : De plus, sur le site de

production de Kaecia, nous possédons de la réserve foncière. Cela nous permettra, le moment venu, de nous étendre si la demande l'exige.

Ce rapprochement vous permet-il d'atteindre la taille critique nécessaire pour négocier à votre avantage avec vos fournisseurs ?

Rémy Wattiaux : Nous avons en effet un poids plus important auprès de certains fournisseurs, depuis ce rapprochement. J'ai pu observer que Kaecia avait de meilleurs prix que nous sur certaines matières premières, alors que nous

commandions davantage de volume, et vice-versa. Chacun profitait d'un avantage, en fonction des négociations qui avaient cours. Nous avons donc uniformisé cela pour profiter au mieux de nos avantages. Nous avons entamé dès février 2023 un travail de fond consistant à identifier l'ensemble des fournisseurs du groupe. À court terme, l'objectif sera de rationaliser l'approvisionnement de chaque entité du groupe, pour obtenir la meilleure qualité au meilleur prix, en jouant sur l'effet volume. C'est une nouvelle stratégie qui demande à être déployée : une stratégie de groupe, plutôt qu'une approche de PME où chaque

RASTELLI RACCORDI
www.rastelliraccordi.com

NEW

**NEW TREATMENT
Zi-Ni TOTAL SCREEN**

**UNI ISO 9227
3.000 h**

**SAE J 2334
60 CYCLES**

**ISO 16701
12 WEEKS**

DIN 2353 - 24° RING FITTINGS
SAE J 514 - 37° FITTINGS
HOSE FITTINGS
NIPPLES AND ADAPTORS
BSPP - BSPT - NPT

WHOLE RANGE AVAILABLE IN
STEEL AND STAINLESS STEEL
AISI 316Ti - AISI 316L

entreprise s'approvisionnait comme elle l'entendait en fonction de son historique, de son expérience et de sa volumétrie.

Un partenaire propose des produits stratégiques. Dans le cadre d'une relation privilégiée et de long terme, le volume d'achat sera plus important avec celui-ci. La discussion est plus ouverte avec un partenaire, tandis qu'avec un fournisseur, le rapport est très différent : il impose ses conditions.

C'est pourquoi nous réalisons l'essentiel de notre chiffre d'affaires avec nos partenaires.

Betty Boland : Avec les fournisseurs, c'est toujours une négociation au cas par cas. Rémy distingue les fournisseurs des partenaires à juste titre. Les premiers veulent imposer leur point de vue, les seconds se situent davantage dans une relation gagnant-gagnant.

Il faut s'attendre à des produits conjoints à moyen terme ?

Betty Boland : C'est l'idée, en effet.

Rémy Wattiaux : La première étape du rapprochement consiste à uniformiser l'offre de produits, de manière à rendre disponibles les produits de l'un chez l'autre. Nous avons décidé de conserver l'identité de chacun, dans cette perspective. Par exemple, Kaecia sera privilégié dans la zone Ouest en termes d'ouvertures de compte, par exemple, puisque l'entreprise est bien implantée là-bas.

Betty Boland : À cela s'ajoute ce qui constitue une partie de notre ADN, à savoir la livraison en 24 à 48 h. Le fait de disposer de deux points de départ, dans l'Ouest et dans l'Est, permet de mieux couvrir le pays et de conserver ces délais très courts.

Le développement durable reste un axe de développement dans le nouveau groupe ?

Betty Boland : Bien sûr, mais notre priorité du moment est de faire fonctionner nos entreprises ensemble.

Rémy Wattiaux : Nous ne sommes pas des entreprises très énergivores, donc les axes d'amélioration en termes de développement durable porteront davantage sur le recyclage, par exemple. En la matière, la filière n'existe pas encore pour permettre de recycler un vérin à



Avalco-Setem est spécialisé dans les électrovannes et vannes industrielles depuis près de 35 ans.

moindre coût. Une autre piste consiste à passer aux emballages recyclables. Nous y viendrons en temps voulu.

Quelles étapes dans le rapprochement avez-vous déjà mises en œuvre ?

Rémy Wattiaux : En mars 2023, la première étape a consisté à intégrer et déployer nos équipes commerciales présentes dans le secteur Ouest pour prendre en charge la vente des produits Kaecia. La deuxième étape a consisté à uniformiser notre fonctionnement, en particulier le chiffrage. Il s'agit de proposer une offre cohérente et identique de part et d'autre. L'étape suivante verra le déploiement des produits Kaecia sur l'ensemble du territoire national, d'ici à la fin de l'année 2023. Ensuite, plus globalement, nous nous attacherons à mettre en œuvre une stratégie de groupe commerciale et industrielle.

Quid de l'outil de production ? Doit-il aussi être uniformisé ?

Rémy Wattiaux : Pas nécessairement. Il s'agit surtout de relever les bonnes pratiques de l'un et l'autre pour les déployer là où elles font défaut. Kaecia produit par exemple les tirants de certains vérins que nous ne faisons pas. La question se pose de savoir si nous décidons de les produire pour l'ensemble du groupe sur le site de Kaecia.

En termes d'effectifs, y a-t-il eu des changements notables : départs ou recrutements ?

Rémy Wattiaux : Le responsable commercial de Kaecia n'a pas souhaité rester. Nous avons par ailleurs renforcé nos effectifs commerciaux à Quimper,

Rennes et près d'Angers. Nous atteignons sur ce plan un niveau significatif. Socafluid comptait 5 commerciaux à mon arrivée en 2021, ils sont 12 actuellement, au total.

Comment faites-vous face l'un et l'autre à l'explosion du coût des matières premières ? Le rapprochement permet-il de juguler ces hausses ?

Rémy Wattiaux : Oui et non. Oui parce que nous pouvons compter sur l'effet volume pour obtenir de meilleurs prix. Non parce qu'en France, le coût de l'énergie est l'un des plus bas d'Europe. Nous avons répercuté les hausses de prix, mais nos concurrents ont fait de même. Nous traversons une période unique : depuis fin 2021, nous avons dû répercuter quelques hausses de prix.

Par ailleurs, notre force est de travailler en direct avec des constructeurs de machines. Le fait de stocker certains composants stratégiques nous a donné de la souplesse dans les hausses de prix, mais surtout la possibilité de livrer, à un moment où nos plus importants concurrents ne pouvaient pas en faire autant, et donc de prendre des parts de marché significatives : en 2021, Socafluid réalisait 9,2 M d'euros, et 11,6 un an et demi plus tard.

Comment se prémunir contre les hausses futures ?

Rémy Wattiaux : Nous nous informons auprès des fournisseurs. Nous venons de constater une forte hausse en début d'année, de l'ordre de 5 %, mais nous n'avons que peu de visibilité sur le sujet. Il n'y a plus de raison que les prix continuent de grimper. Aucun indicateur macro-économique ne permet d'envisager une nouvelle hausse.

Vous souffrez de difficultés d'approvisionnement ?

Rémy Wattiaux : Plutôt pour la partie électronique. Certains constructeurs de machines livrent avec retard du fait de la présence d'automates ou d'écran qui font appel à des composants électroniques. Pour les composants mécaniques, hydrauliques ou pneumatiques, la situation est presque normalisée. En termes de carnet de commandes, le mois de juin 2023 bat un record dans l'histoire de la société.

L'international, c'est pour bientôt ?

Rémy Wattiaux : Pour 2025, en commençant par nos voisins. Mais ça reste encore hypothétique, à cette heure. ■