

Sasic, un savoir-faire qui s'exporte

Pourtant méconnu dans l'Hexagone, l'équipementier tricolore n'en demeure pas moins l'un des meilleurs porte-drapeaux du Made in France avec un chiffre d'affaires réalisé essentiellement hors de nos frontières. Loin de s'appesantir sur cette réussite, celui-ci entend renforcer sa présence sur des marchés clés avec de nouvelles innovations.

Par Romain Baly

Ne vous fiez pas à l'âge d'une société qui fêtera l'an prochain ses 90 ans d'existence. Ou plutôt si, fiez-vous à cela pour bien comprendre sur quoi repose la réussite d'un équipementier qui conçoit et fabrique depuis près de neuf décennies des pièces détachées pour VL et VUL diffusées un peu partout dans le monde. Fiez-vous à cela, car c'est précisément cette expérience qui nourrit, chaque jour faisant, la réflexion aussi bien technique que commerciale de la direction actuelle. Rattaché au groupe Sevti depuis 1998, Sasic fait pourtant figure de petit poucet dans le monde des "piécards", avec un chiffre d'affaires de 36 millions d'euros réalisé l'an dernier (tendance stable mais en progression sur le premier semestre 2016), 115 employés et un site de production situé à Putanges-



Christian Debrus, président d'honneur de Sasic, accompagné de sa fille, Gaëlle Maillard, présidente de la société, et de Soazik Quantin, directrice du site de Putanges-Pont-Ecrepin.

Pont-Ecrepin, dans l'Orne. Plus qu'un handicap, cette situation constitue davantage un atout pour l'équipementier, qui s'assure ainsi un rôle de multispécialiste, capable de jouer sur tous les tableaux avec de la production en petite, moyenne et grande

série, très apprécié par l'ensemble de ses interlocuteurs, qu'ils soient constructeurs, distributeurs ou importateurs. Dans la campagne Normande, Sasic dispose ainsi d'une gamme de 10 000 références réparties autour de sept grandes familles de produits (caoutchouc-métal, moteur, liaison au sol, freinage, refroidissement, embrayage ainsi que des éléments électriques et des capteurs). Parmi ses grandes spécialités, figurent notamment les crémaillères de direction, fabriquées en première monte depuis 1999 pour différents constructeurs de voitures sans-permis ainsi que depuis 2011, pour Renault et son quadripode électrique Twizy.

ZOOM

Une offre étendue aux plaquettes

Alors que la société sera présente en septembre prochain à Francfort (Allemagne) pour la grande messe de l'après-vente européen, Sasic profitera d'Automechanika pour dévoiler sa nouvelle gamme de plaquettes de freins. Déjà actif en matière de disques (300 références), d'étriers (460) ou de flexibles (460), l'équipementier disposera ainsi à partir de la rentrée d'une offre comprenant une soixantaine de références, pour environ 350 applications véhicules. Avec elles, Sasic entend fidéliser sa clientèle en offrant à cette dernière "une offre globale" et en lui permettant "de ne traiter qu'avec un seul interlocuteur" comme le souligne son président d'honneur, **Christian Debrus**. Alors que la société travaillera dans un premier

temps de concert avec un équipementier, celle-ci ne s'interdit pas de développer, à terme, en interne ses propres produits et réfléchit déjà en ce sens avec le soutien de son bureau d'études. D'ici 2017, **Gaëlle Maillard** espère bénéficier "d'au moins 400 références qui viendront légitimer l'ensemble de notre travail sur les éléments de freinage".



Une qualité française reconnue

Soutenu dans son travail par un bureau d'études implanté en région parisienne (Argenteuil), son catalogue est constamment enrichi avec près de 800 nouveautés chaque année. : "La profondeur de gamme reste toujours le nerf de la guerre, concède **Gaëlle Maillard**, présidente de Sasic. Technologiquement parlant, nous sommes sur des produits qui évoluent finalement très peu et sur lesquels nous sommes davantage amenés à apporter des



L'équipementier dispose de 10 000 références réparties dans sept familles de produits.

ajustements que de réelles innovations". De prime abord fastidieuse, cette exigence quotidienne explique aussi la fidélité dont lui font preuve de nombreux clients, attachés à la société depuis plus de 40 ans et implantés principalement à l'étranger pour certains. En marge d'importants partenaires tels que Groupauto ou des filiales de grands groupements, Sasic réalise en effet l'essentiel de son activité, 70 % précisément, hors de France. Une tendance historique pour l'équipementier construite tout autant sur les liens qui unissaient autrefois la France aux pays du Magreb, que sur les ambitions des constructeurs tricolores en Afrique du Nord et qui contribuaient alors à diffuser le prestige du savoir-faire français en matière d'industrie automobile. Un constat toujours d'actualité même si, depuis le début des années 2000, une part importante de l'export se fait désormais dans les pays de l'Est comme le souligne la présidente : "A l'étranger, nos plus gros clients, principalement des Algériens et des Polonais, sont de grands importateurs généralistes qui recherchent essentiellement auprès de nous la qualité de la fabrication française".

Réflexion portée sur le turbo

Egalement implanté en Amérique du Sud, au Moyen-Orient ainsi qu'en Asie, Sasic peine pourtant à trouver le partenaire idoine pour s'installer sur le premier marché automobile mondial, la Chine. Un manque que Gaëlle Maillard souhaite corriger au plus vite expliquant que "si la Chine est un marché incontournable, nous développer là-bas nous permettrait également de limiter les risques de contrefaçons". Et de parier une nouvelle fois sur l'émergence locale des acteurs tricolores, dans l'objec-

tif de voir de nouvelles portes s'ouvrir. Un développement commercial qui ira de pair avec un développement de l'offre produits. Si la société a d'ores et déjà

ZOOM

Un maillage de distribution optimisé

Avec une plateforme logistique centrale et dix dépôts régionaux, l'équipementier garantit à ses clients des délais de livraison proches des standards du secteur.

Si la réussite de Sasic se façonne depuis presque 90 ans dans ses ateliers de fabrication, celle-ci ne serait rien aujourd'hui sans le soutien perpétuel des équipes logistiques du groupe. Parce que la réactivité s'avère plus que jamais un impératif, de surcroît pour une entreprise de taille moyenne, l'équipementier s'est ainsi organisé pour répondre au plus vite à la demande de ses clients. Agrandi à deux reprises depuis sa création en 2004, la plateforme centrale de Putanges-Pont-Ecrepin constitue la clé de voûte de cette stratégie. Les 7 000 mètres carrés disponibles depuis deux ans et les derniers travaux ne sont ainsi pas de trop, pour accueillir les 10 000 références stockées en Normandie. Un chiffre en perpétuelle augmentation (800 nouveautés chaque année) compte-tenu des nouvelles applications produits auxquelles il faut savoir répondre et que **Gaëlle Maillard**, présidente de la société, tente de gérer au mieux.

Des livraisons sous 4h en région

"Toute la difficulté de cette tâche est d'avoir une grande profondeur de gamme, d'avoir en stock toutes les nou-

velles pièces, tout en sachant que ce ne sont pas celles-ci qui font les plus gros volumes. Il faut donc accepter d'investir dans des références qui s'écouleront peut-être moins, mais qu'il est nécessaire de présenter dans une logique de qualité de service." Avec un cut-off de commande fixé à 17h, Sasic assure à ses clients des livraisons depuis sa plateforme centrale avant le lendemain midi. Une performance louable, mais encore inférieure à certains standards (livraisons avant 8h, en SAS, par exemple) que la société tente de corriger. Depuis plusieurs semaines, cette dernière teste ainsi à Putanges la mise en place d'un second créneau de livraisons avec une commande passée avant 13h garantit chez le client avant 16h. Une façon de se rapprocher de ce qui se fait dans ses dix dépôts régionaux où sont stockées en moyenne 5000 références, plutôt de masse, et depuis lesquels les clients peuvent profiter d'une livraison en moins de 4h.



velles pièces, tout en sachant que ce ne sont pas celles-ci qui font les plus gros volumes. Il faut donc accepter d'investir dans des références qui s'écouleront peut-être moins, mais qu'il est nécessaire de présenter dans une logique de qualité de service." Avec un cut-off de commande fixé à 17h, Sasic assure à ses clients des livraisons depuis sa plateforme centrale avant le lendemain midi. Une performance louable, mais encore inférieure à certains standards (livraisons avant 8h, en SAS, par exemple) que la société tente de corriger. Depuis plusieurs semaines, cette dernière teste ainsi à Putanges la mise en place d'un second créneau de livraisons avec une commande passée avant 13h garantit chez le client avant 16h. Une façon de se rapprocher de ce qui se fait dans ses dix dépôts régionaux où sont stockées en moyenne 5000 références, plutôt de masse, et depuis lesquels les clients peuvent profiter d'une livraison en moins de 4h.