

VALEURS

HAUTE-SAÔNE

AVRIL-MAI-JUIN 2015
N°14 - 2,90€

ÉCONOMIQUES

SICAE EST : UNE EVOLUTION EN MARCHÉ

SICAE EST, distributeur et fournisseur historique d'électricité, prépare l'avenir avec sa filiale commerciale LUCIA.

BENOIT CARSANA

La passion du BTP et de la conception des grands ouvrages

LES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE CHEZ BAZIN



DOSSIER

WALTEFAUGLE :
CHARPENTIER
DEPUIS 1856

6

Depuis sa création en 1856, Waltefaugle a connu six générations de dirigeants, tous issus de la même branche familiale.

3

C'est en millions d'euros, le montant de l'investissement qui va être effectué en 2015 pour augmenter la productivité de l'atelier de production.

600

Waltefaugle construit près de 600 bâtiments chaque année, principalement pour les secteurs industriels et agricoles.

ENTRETIEN / P. 14, 15 ● BUREAU D'ÉTUDES / P. 16 ● PRODUCTION / P. 17 ● LE PÔLE COMMERCIAL / P. 18 ● UNE SAGA FAMILIALE / P. 19

dossier

WALTEFAUGLE DANS LE TOP 5 DE LA CHARPENTE

Cinquième charpentier de France avec un chiffre d'affaires qui oscille entre 35 et 40 millions par an, Waltefaugle a su tirer son épingle du jeu en ces années de crise.



Waltefaugle

UNE SOLIDE OSSATURE FAMILIALE

Marié et père de trois enfants, David Saugier, 46 ans, est depuis 2009 le président directeur général de l'entreprise Waltefaugle, spécialiste de la charpente métallique.

Avez-vous toujours eu en tête de travailler dans l'entreprise de vos aïeux ?

Non, plus jeune je n'avais pas d'idée précise de mon avenir et à 18 ans je n'avais qu'une envie, c'était de partir loin d'ici découvrir d'autres horizons. Mais pour tout avouer, au fond de moi-même j'ai toujours eu l'idée de revenir un jour ici, et aujourd'hui je suis content d'avoir fait ce choix. Les effets déclencheurs ont été l'arrivée de mon premier enfant, en 1992. Il y a eu aussi, à ce moment-là, un poste qui se libérait dans l'entreprise et mon père m'a proposé la direction financière et le développement de notre activité commerciale en Allemagne.

Quel a été votre parcours ?

D.S. : J'ai fait l'école de commerce IGS tournée vers la gestion et la finance à Paris, puis j'ai intégré le réseau bancaire CIC et ensuite la compagnie d'assurances La Mondiale sans parler d'une expérience de 3 mois en bureau d'études. En 1993, j'ai repris la direction financière de Waltefaugle et je m'occupais également de l'export en Allemagne. Assez vite, j'ai abandonné l'Allemagne, faute de marché potentiel. Deux ans plus tard, j'ai repris la direction des plannings travaux. Petit à petit, le poste s'est étoffé et j'ai appris mon futur poste de dirigeant auprès de mon père et mon oncle. A la mort de mon père, Yves, en 2002, j'ai repris la direction principale de l'entreprise, puis, à la retraite de mon oncle, Dominique, le 1^{er} janvier 2009, autrement dit le jour de mes 40 ans, je suis devenu président directeur général.

Vos enfants veulent-ils suivre les pas de leur papa ?

L'aînée aimerait venir ici, mais pas avec un poste à responsabilité. Et pour les deux derniers, c'est encore trop tôt : l'une est en prépa à Paris et l'autre est en première. L'idée c'est la pérennité de l'entreprise, et si possible avec une transmission dans notre fa-

mille, mais avant tout avec une génération qui en a l'envie, et les capacités.

Vous n'avez jamais pensé à changer le nom de l'entreprise ?

Non, Waltefaugle a été fondée en 1856 et c'est une entreprise très connue. On est les cinquième charpentiers de France. On conserve donc le nom commun dans la profession. Et ce sont nos racines...

Qu'est-ce qui caractérise l'entreprise Waltefaugle ?

C'est rare d'avoir dans une entreprise six membres - je compte également Didier Cannac- d'une même famille qui travaillent aussi bien ensemble et se partagent les rôles et la hiérarchie ainsi. C'est même exceptionnel ! Nous sommes ravis que cela se passe comme ça.



David Saugier est à la tête d'un groupe qui pèse entre 35 et 40 millions de chiffre d'affaires.



Vue d'ensemble de l'atelier de production.

Comment se répartissent les rôles, justement ?

Jean-François Saugier, un de mes cousins, est directeur général adjoint, en binôme avec mon ami d'enfance et cousin issu de germain, Didier Cannac. Ce dernier est également à la tête du pôle commercial. On est donc passé d'un système de direction à deux (mon père et mon oncle), à un système à trois. On l'aura compris, l'idée est de partager les responsabilités. Je m'explique : dans une direction à deux on est interchangeable, tandis qu'à trois on forme un pilier. Je suis au-dessus hiérarchiquement avec une formation plus interchangeable, tandis que Didier a une culture commerciale et Jean-François est le plus « technique ».

Mes deux frères, Mickaël et Fabien, sont respectivement directeur technique et acheteur, sans oublier mon cousin Antoine dessinateur au bureau d'études.

Votre approche est-elle différente de celle de votre père et votre oncle ?

Elle est parallèle. Eux s'occupaient à la fois de l'aspect commercial et technique, et les deux étaient interchangeables. Je pense qu'aujourd'hui on est plus spécialisé chacun dans notre domaine. Pour ma part, j'ai davantage mis l'accent sur l'aspect administratif, en développant notamment d'autres sociétés. Mais il faut bien comprendre que Waltefaugle reste la priorité tandis qu'à côté on a créé des centres de profit

au fil des opportunités qui se présentaient. On gère donc également aujourd'hui Waltefaugle Ile de France, WSuisse et WBâtiment, autrement dit trois entités commerciales avec chacune un domaine d'action. Cette diversité importante permet de basculer d'un secteur à un autre quand l'un est défaillant.

Quelle est la difficulté de votre métier ?

On a besoin de nouveaux clients en permanence et donc on est sans cesse obligé de prospecter. Et nous n'avons plus de clients prédominants comme nous avions avant avec PSA.

Qu'est-ce qui différencie Waltefaugle des concurrents ?

On maîtrise tout le processus de A à Z, tout en essayant de garder un niveau de qualité supérieur à nos concurrents. Dans une société, il faut connaître son but pour assurer la pérennité dans le temps, et donc tenir compte du contexte économique pour savoir dans quel créneau travailler. Chez nous, trois millions d'euros vont être investis cette année dans l'atelier de production, c'est notre force n°1. L'idée c'est de produire moins cher pour pouvoir vendre plus demain, et bien sûr de sous-traiter au minimum. Nous mettons donc en place une organisation différente, une Gestion de production assistée par ordinateur (GPAO) et des machines modernes. Pour cela, nous avons la chance d'être resté une société familiale, de sorte que l'argent que l'on gagne est réinvesti pour assurer sa pérennité.

DESSINER, CALCULER ET PRÉDIMENSIONNER

Une vingtaine de personnes travaillent dans le vaste bureau d'études supervisé par Michaël Saugier.

« Nous devons nous adapter sans cesse, notre métier évolue en permanence », constate Michaël Saugier, responsable du pôle technique, et donc du bureau d'études. En 2008, par exemple, les demandes de photovoltaïques étaient légion. Au

jourd'hui, on tend plutôt vers les murs préfabriqués... Tout cela, les 22 employés du bureau d'études le vivent de l'intérieur. Leurs métiers ? Les uns sont dessinateurs-projeteurs, réalisant les plans d'ensemble pour la mise au point des projets. Les autres, traceurs d'exécution, travaillent plus dans le détail, affinant leurs traits sur trois logiciels, à savoir Autocad pour la 2D, Bocad et Tekla pour la 3D. Enfin, la dernière partie s'occupe de l'aspect couverture et bardage. Côtés calculs, six ingénieurs s'y attellent. Des ingénieurs bac +6 issus pour la grande majorité de la seule école d'ingénieur en charpente métallique en France : le Centre des Hautes Etudes du Métal. Leur rôle est précis, il s'agit de prédimensionner les bâtiments pour ensuite réaliser les chiffres. Cela en suivant les normes, il va de soi. On applique ainsi les Eurocodes, cette norme européenne de conception, de dimensionnement et de justification des structures de bâtiment et de génie civil. Le vent, la neige et le séisme sont autant de contraintes présent en compte. Les calculateurs font ensuite une note d'exécution dans laquelle ils vont dimensionner tous les profils et attaches du bâtiment. De deux jours à trois mois, voilà le temps nécessaire pour cette minutieuse tâche...



« Nous devons nous adapter sans cesse, notre métier évolue en permanence »

SAVOIR-FAIRE ANCESTRAL ET ATELIER DERNIER CRI

Chez Waltefaugle, on allie à la fois une main d'œuvre maîtrisant les techniques qui ont fait leurs preuves depuis des décennies avec un outil de production ultra moderne.

On préférerait presque les baskets aux chaussures de protection pour visiter l'atelier de production chez Waltefaugle ! Traverser les 40.000m² de surface où sont fabriquées les charpentes métalliques demande en effet d'avoir un peu de temps devant soi. A moins d'y aller au pas de course... Et les dirigeants préviennent d'emblée, « l'atelier est la force numéro un, le cheval de bataille de l'entreprise ». Il est également l'un des plus vastes en France. Il suffit pour s'en convaincre définitivement de le voir depuis le ciel.

A la tête de ce mastodonte, on retrouve Mickaël, le plus jeune de la fratrie de Yves et Nelly Saugier. Autrement dit, le petit frère du PDG, David Saugier. Ingénieur de formation en génie mécanique et productive, Mickaël a commencé sa carrière professionnelle dans un bureau d'études, en Bretagne, avant d'intégrer l'entreprise familiale en 2007. Ce père de famille de trois enfants a d'abord été co-responsable du bureau d'études et il est, depuis cinq mois, en charge du pôle technique qui comprend donc ce bureau, mais aussi les services calculs et qualité, et l'atelier, objet de toutes les attentions en ce moment. Sous l'immense bâtisse, quatre-vingt-dix employés, chacun dans leur spécialité. Gestion du stock, interventions sur l'une des douze machines à commandes numériques, soudure et assemblage, traitement de surface, expédition... "presque" tout est fait en interne. "On sous-traite très peu, ce qui nous permet de maintenir une maîtrise technique", explique Mickaël Saugier. Et question savoir-faire,

Waltefaugle en a sous le coude, sans aucun doute. Un exemple ? Le rivetage, autrement dit un assemblage parfait à l'aide de ces fameuses tiges métalliques, les rivets. Si on vous dit, tour Eiffel, c'est encore plus parlant, non ? "Nous sommes peu nombreux en France à savoir le faire, et cela se transmet de génération en génération", sourit le technicien. Chez Waltefaugle, on sait également manipuler des pièces complexes, notamment sur des poutres de roulement.

Qui dit savoir-faire ancestraux ne dit pas forcément outil de travail d'antan. "Nous sommes sur un vaste programme de modernisation qui va se faire en trois temps", confirme-t-on dans les rangs des dirigeants. Afin d'être plus compétitif et augmenter la productivité, l'entreprise a décidé d'investir dans une nouvelle ligne de fabrication. Coût de l'opération ? 3 millions d'euros. Entièrement automatisé, ce modèle va forcément entraîner un réaménagement sur le site. Dans le même temps, on est en train de mettre en place un logiciel de production destiné à tout regrouper au niveau de la gestion de production assistée par ordinateur (GPAO). "Cela va nous permettre une meilleure planification, on va ainsi pouvoir franchir une étape en terme de rapidité et de compétence", assure Mickaël Saugier. L'autre gros chantier reste le marquage CE, cette obligation créée dans le cadre de la législation d'harmonisation technique européenne. Il devrait être obtenu en fin d'année. C'est donc toute une traçabilité à mettre en oeuvre, non pas seulement sur certaines pièces comme on sait le faire aujourd'hui chez Waltefaugle, mais sur l'ensemble. Pour cela, le logiciel de GPAO va

simplifier cette installation. Le responsable du pôle technique le sait bien : "C'est loin d'être simple, mais il faut le prendre comme quelque chose de positif car cela va nous amener plus de rigueur ».

De la rigueur, il en faut encore et toujours. Parmi les chantiers emblématiques du moment, Waltefaugle via sa filiale WBâtiment, s'est attaqué à la réfection du palais omnisport de Bercy. Rien que ça ! Deux autres chantiers se terminent chez Peugeot avec l'installation de nouvelles lignes de peinture bi-tons. Et bien d'autres affaires encore puisque Waltefaugle en traite entre 400 et 500 chaque année...



Waltefaugle, c'est 40.000 m² de surface de production.

UNE IMAGE QUI RÉSISTE AVEC LE TEMPS

A la fois directeur général et à la tête du pôle commercial, Didier Cannac défend avant tout une fabrication 100% française et un process maîtrisé de A à Z. Du bureau d'études, jusqu'à la livraison...

Is ont seulement six mois d'écart et se connaissent depuis toujours. Entre David Saugier et Didier Cannac, 46 ans, perdue une solide amitié qui s'exprime dans le travail, mais également sur les terrains de tennis, un sport que tous deux aiment. Mais à bien y regarder, c'est aussi une histoire de famille : Didier Cannac est un cousin issu de germains de David Saugier puisque né de la branche de Jean Waltefaugle, dirigeant en 1946... ! « A la fin de mes études d'ingénieur, le papa de David m'a proposé un poste d'ingénieur et j'ai accepté puisque travailler avec David était une opportunité unique », confie Didier Cannac. Il est donc entré chez Waltefaugle en 1996. D'abord comme calculateur, puis en tant que chargé d'affaires en Suisse, puis en France. Il a par la suite pris la responsabilité des commerciaux, et dernière étape, est devenu directeur général en 2013. Et la politique commerciale ? « En construisant près de 600 bâtiments par an, notre objectif est bien de fidéliser les clients, même si ce n'est pas toujours facile quand on construit des charpentes métalliques », explique Didier Cannac, « mais on veut que le client retravaille avec nous dix ans après ». Pour mener à bien cette mission, la flotte commerciale, d'une vingtaine de personnes, se compose de quatre commerciaux mobiles pour le secteur industriel et tertiaire, autant pour le domaine agricole, deux métreaux en sédentaire tous secteurs confondus, deux secrétaires, auxquels s'ajoutent des conducteurs de travaux. Les bâtiments agricoles représentent 40% du chiffre d'affaires, les commerciaux se déplaçant particulièrement vers la Bourgogne-



Dans les bureaux du service commercial.

Franche-Comté et l'Alsace-Lorraine. Ces derniers font la promotion du savoir-faire de Waltefaugle en termes de construction de charpentes, couvertures, bardages et serrureries, avant tout auprès des GAEC. Plus de 250 projets de bâtiments agricoles sont ainsi accompagnés chaque année. « On est de plus en plus liés à des demandes plus complexes avec, par exemple, les robots de traite, il faut donc s'adapter », remarque Didier Cannac. Pour la partie industrielle, soit 50% du chiffre d'affaires, et les 10% restant pour la branche tertiaire, les commerciaux se déplacent au sud de Lyon, en région parisienne, jusqu'au nord de la France. Environ 300 projets voient ainsi le jour chaque année, dont 40 en Suisse. La cible, ce sont soit les gros groupes comme PSA, Saint-Gobain ou encore Carrefour, soit de petits industriels. Les atouts Waltefaugle ? Travailler le plus souvent possible avec les mêmes donneurs d'ordre. « Ca fait la pérennité des

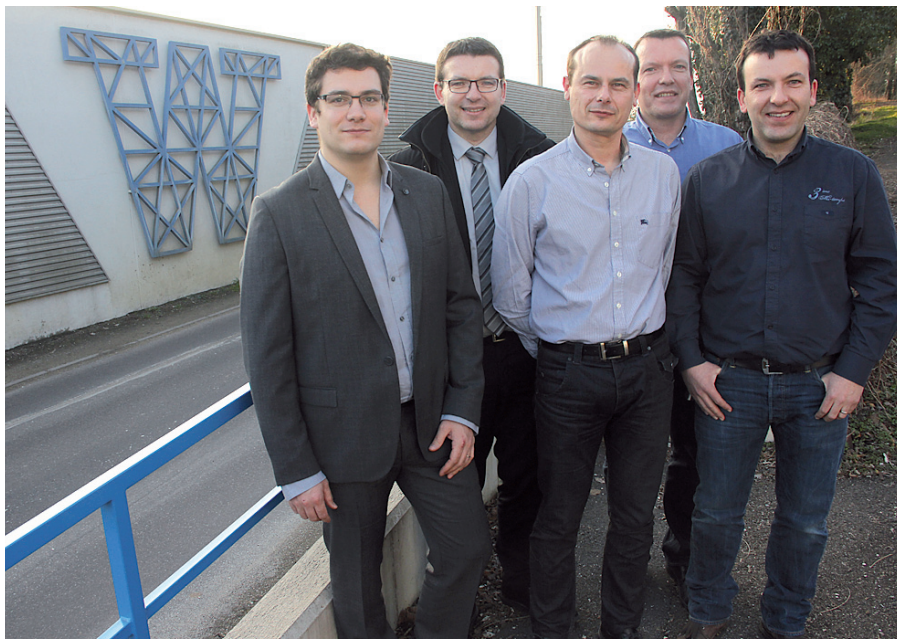
échanges à long terme », assure le professionnel. Et de poursuivre : « Nous avons aussi une image de marque de qualité que ce soit au niveau de la fabrication, 100% française, que des délais de livraison, et également un bureau d'études interne, donc on maîtrise le process de bout en bout, c'est ce qui fait la différence avec les concurrents ». Concurrents qui sont les charpentiers locaux, mais également de gros groupes français, sans oublier les professionnels de pays à bas coût. Et qu'en est-il de l'export ? « La charpente ne se transporte pas bien, donc ça représente seulement 10% de notre chiffre d'affaires », confirme le responsable. Waltefaugle exporte donc principalement en Suisse, et un peu en Allemagne. L'aventure avait été tentée à une époque vers les pays du Moyen-Orient, mais faute de rentabilité, ces échanges-là se sont arrêtés...

UNE AUTHENTIQUE SAGA FAMILIALE !

Depuis sa création, en 1856, Waltefaugle a connu 6 générations de dirigeants, tous issus de la même branche familiale. Et l'aventure se poursuit...

Comment imaginer que le simple atelier de découpage créé par Antoine Waltefaugle en Saône-et-Loire deviendrait un jour, à Dampierre-sur-Salon, un bâtiment de 40.000m² où sont usinés quelque 300 tonnes d'acier chaque semaine ?

Entre les deux, il s'est écoulé 159 ans et six générations ont vécu cette impressionnante transformation. L'implantation définitive à Dampierre date, elle, de 1880, Antoine Waltefaugle ayant eu l'envie de se rapprocher de ses terres natales de Margilly. Il trouve l'endroit idéal, le long du Salon, dans un ancien haut-fourneau. C'est bien là que la grande aventure familiale va commencer... Son fils, Joseph, va reprendre le flambeau en 1885 avec neuf ouvriers. D'une activité de plaques de bondes, la petite entreprise va évoluer vers la fabrication de rondelles. Le marché n'était en effet plus du tout porteur à cause du phylloxera qui avait décimé les vignes. En 1921, le fils de Joseph, Georges qui dirige l'entreprise depuis 1910 s'attaque à un autre marché, celui de la construction métallique. Elle deviendra même l'activité principale des 30 ouvriers en 1939. Une page se tourne encore avec Jean Waltefaugle, fils de Georges qui a pour bras droit dans la société qu'il dirige depuis 1946, son ami d'enfance Jean-Marie Saugier. Ils sont sur la même longueur d'ondes et ont des passions communes, comme le sport, et plus particulièrement le tennis. Le plus incroyable arrive par la suite. En 1938, les deux comparses deviennent



Cinq des six dirigeants de l'entreprise issus de la même famille.

beaux-frères, Jean-Marie Saugier épousant Magdeleine Waltefaugle, la sœur de Jean ! Jusqu'en 1970, c'est l'ère de la modernisation et du développement. Ainsi, les premiers grands bâtiments industriels sortent de terre en 1958. Yves et Dominique Saugier, leurs fils prennent la relève en 1970. Avec eux la notoriété et l'activité grandissent encore. On développe l'export et le groupe PSA Peugeot Citroën devient le plus gros client de 1987 à 2006. En 1993, le premier fils de Yves Saugier, David, entre dans l'entreprise pour en prendre ensuite la direction générale en 2002. Le meilleur ami

de David, Didier Cannac, rejoint le navire en 1996. Pour l'anecdote, Didier Cannac est le petit-fils d'un certain... Jean Waltefaugle. Décidément.. Didier Cannac est aujourd'hui directeur général aux côtés de David Saugier et son cousin Jean-François. On vous avait prévenu, l'histoire Waltefaugle est une véritable saga familiale ! Sans compter que l'aventure n'est pas prête de s'arrêter là, les projets ne manquant pas... Gageons d'ailleurs que les 160 ans d'existence de l'entreprise seront fêtés comme il se doit l'année prochaine.