

RÉGION NORMANDIE

Sab Industries mise sur la réactivité



LA SOCIÉTÉ NORMANDE ENTEND RÉPONDRE AUX DEMANDES DES DONNEURS D'ORDRES QUI SOUHAITENT OBTENIR DES PIÈCES PLUS RAPIDEMENT. ELLE SOUHAITE, PAR AILLEURS, DOUBLER LA PART DE SES ACTIVITÉS RÉALISÉES DANS LE DOMAINE AÉROSPATIAL.

Sab Industries en est déjà à son quatrième Aeromart en tant que société exposante. Cela confirme le souhait de la PME (18 M€ de chiffre d'affaires, 132 personnes) de gagner encore en visibilité auprès des acteurs de l'une des plus grandes régions aéronautiques françaises.

Spécialiste des canalisations et transferts de fluides pour les avions civils et militaires ainsi que pour le spatial, la société souhaite, par ailleurs, trouver de nouveaux clients, sa part aérospatiale restant inférieure à 10 %. Prévue initialement pour être doublée d'ici fin 2022, cette part devrait l'être d'ici la fin de l'année 2024 à présent.

LIVRER PLUS VITE.

Sab Industries peut, toutefois, compter sur ses délais de livraisons raccourcis pour remporter de nouveaux marchés. Cela constitue indéniablement un atout à l'heure où les donneurs d'ordres ont fait passer les délais de livraison de quatre mois avant la crise de la Covid-19 à seulement quatre semaines. « Ce phénomène est directement lié au cumul des programmes gelés qui se libèrent et à l'avance de phase de nouveaux programmes. Les clients sont même prêts à payer plus cher pour disposer des pièces plus rapidement », explique Mickael Bouffay, responsable commercial de Sab

Industries. Avant d'ajouter que « nous sommes en mesure de répondre à ces nouveaux délais du fait de notre organisation reposant sur des revues de faisabilité et d'industrialisation courtes. Cela nous permet de passer rapidement les commandes des composants et de réaliser les gammes de production. Nous sommes, ainsi, en mesure de livrer des pièces simples en une à deux semaines seulement et des pièces complexes en quatre à six semaines. C'est cette capacité à livrer très rapidement qui nous a fait gagner des contrats tels que ceux conclus avec Safran, Meggitt Sensorex et GEM. Nous profitons aussi de notre proximité avec l'usine Ariane Group de Vernon pour livrer des tubes cintrés avec des composants usinés et soudés ».

NOUVELLE ORGANISATION.

Comme bon nombre de ses concurrents établis en France, Allemagne ou en Europe de l'Est, la société de Gagny (Eure) doit cependant composer avec des hausses matières. Celles-ci ont augmenté de 6 à 18 % depuis juillet 2021. À cela s'ajoute la hausse de l'énergie depuis juin 2022. Même si les clients ont accepté la répercussion des hausses matières tout en, pour certains d'entre eux, conférant à leurs fournisseurs une visibilité sur les commandes portée à douze mois au lieu de trois, Sab Industries s'est engagée, pour sa part, dans un programme de réduction de sa consommation de gaz et d'énergies. La nouvelle organisation mise en place depuis septembre 2022 a conduit à une moindre utilisation des fours à gaz en prolongement de l'introduction du travail à pleine cadence en 3 X 8 sur trois jours au lieu de 2 X 8

sur cinq jours auparavant. Afin de limiter les conséquences d'une augmentation des coûts énergétiques de l'ordre de 10 à 30 %, la société devrait également pouvoir compter sur le dispositif amortisseur sur l'électricité que l'État prévoit de mettre en place à partir du 1^{er} janvier 2023.

EN AVANCE SUR LA PROPRIÉTÉ.

Même si son projet de s'implanter au Maroc ne s'est finalement pas concrétisé dans le cadre de l'accompagnement éventuel d'un grand donneur d'ordres, Sab Industries compte beaucoup sur son laboratoire de propriété pour se distinguer de ses concurrents. « La propriété est en train de devenir un cheval de bataille et nous sommes en avance sur ce point », se félicite Mickael Bouffay. Ce facteur différenciant est complété par les déclinaisons découlant de la qualification client NADCAP de ses procédures de brasage induction et par les certifications ISO 14001 et 45000 obtenues courant 2021. Elles permettent notamment à Sab Industries d'être en avance de phase sur la recyclabilité de ses déchets.

UNE STRATÉGIE INDUSTRIELLE.

Enfin, l'entreprise, qui doit composer avec des problèmes de recrutement (une dizaine de postes ouverts actuellement), se déclare prête à aller plus loin dans la démarche de codéveloppement sur des moteurs à hydrogène. Elle envisage, en effet, de développer une connectivité fiable en matière d'étanchéité dans le cadre de son projet ambitieux « SAB-H2 », lequel vise à préparer son futur industriel avec l'hydrogène et les nouveaux carburants.

■ Olivier Constant