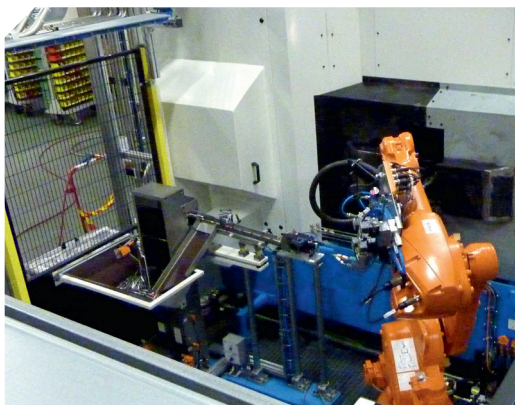


MAGAFOR : (S')INVESTIR LOCAL, RAYONNER MONDIAL

MAÎTRISE DES COÛTS ET AUGMENTATION DE LA CAPACITÉ DE PRODUCTION



Dès sa création en 1937, le dirigeant de MAGAFOR (et père de l'actuel) positionne son entreprise sur la production d'outils de niche, « *un concept novateur et toujours d'actualité.* », constate **Daniel Matthey**, président de cette PME de 188 salariés et 17,9 millions d'euros de chiffre d'affaires. En 2007, alors que la 4e génération Matthey intègre la société familiale,

La transformation des méthodes d'usinage, le passage d'une technologie automatisée mécanique à une technologie numérisée robotique, autonome et qui s'autocontrôle, permet à l'entreprise de **diviser par 3 les temps de production** en améliorant qualité et précision. Le prix de revient total de son produit phare, le foret à centrer, est optimisé. A tel point qu'en pleine période de récession européenne, la productivité obtenue grâce au système Magaforce permet d'augmenter ventes et effectifs. **En 2013, 350 000 outils supplémentaires** sortent de la machine. Des produits *Made in France* fabriqués dans le nouveau centre de production de 3 500 m² opérationnel depuis 2012 à Bussy, près de Marne-la-Vallée, qui vient compléter le site historique de Fontenay (5 400 m²). Production de masse et cycles courts pour le premier, production de petites séries d'outils délicats et cycles longs pour le second. MAGAFOR s'appuie sur ses collaborateurs, issus pour certains des lycées technologiques de la région, techniciens, ingénieurs. Elle croit en un savoir-faire français, en celui de l'entreprise aussi, patrimoine commun qu'elle ancre et développe en permanence par la formation continue. **L'objectif visé par l'entreprise et ses collaborateurs ? Un rayonnement international.** L'investissement total de deux millions d'euros est un support pour la conquête du marché mondial. Fortement exportatrice, MAGAFOR envoie déjà les deux tiers de sa production à l'étranger. Dont 20 à 30 % hors Europe. « *Notre objectif serait d'atteindre les 70% dès cette année et les 85 % en 2020* », ambitionne Daniel Matthey. Grâce à l'investissement dans la première Magaforce et à l'abaissement

l'équipe s'interroge sur la manière de surmonter deux freins majeurs à son développement : **la concurrence des prix asiatiques et la quasi impossibilité de maîtriser l'évolution des coûts.**

La solution passe par la mutation de l'outil de production mais il n'existe plus de producteur de centres d'usinage destiné aux forets à centrer (le marché est trop petit). L'entreprise décide d'être le **maître d'oeuvre de ses futurs équipements** et cherche un partenaire, français de préférence, constructeur de machines spéciales. Elle le trouve à Louviers. Baptisé *Magaforce*, un **transfert rotatif** servant simultanément quatre centres d'usinage, assisté d'un robot, lui-même préalablement automatiquement, voit le jour.

“ Le Label *Productivez!* récompense une famille, une équipe pour des années de réflexion stratégique sur l'outil et le process de production... et pour les succès ainsi obtenus ! ”

des coûts, le spécialiste des outils coupants a gagné en compétitivité et remporté des commandes supplémentaires sur ses autres spécialités. **Depuis 2012 l'entreprise s'impose sur de nouveaux marchés, très concurrentiels** : Amérique du Sud, Europe de l'Est, Asie... le palmarès est conséquent. « *Chaque mois, nos produits sont exportés vers une cinquantaine de pays* », précise le responsable. Pour faire face à cette évolution, une seconde Magaforce arrivera en juin 2014. La troisième est attendue pour 2015. Des installations qui constitueront un véritable passeport pour la Chine où l'entreprise réalise déjà 2 % de ses ventes. L'investissement lui a même permis de vaincre son principal concurrent américain. « *Le plus important négociant d'outils de coupe au monde (américain lui-aussi) a choisi d'acheter, dès la fin du 1er trimestre 2014, les outils MAGAFOR* », annonce fièrement Daniel Matthey. Un succès qu'il partage avec ses collaborateurs dont le nombre a crû de 10 % en 2013 et progresse toujours. « *C'est l'effet bénéfique d'une robotisation bien maîtrisée qui permet de produire plus à des prix compétitifs* », conclut Daniel Matthey pour qui le label *Productivez!* prouve que l'entreprise va dans le bon sens. Et que la stratégie qu'il a choisie porte ses fruits...

“ Notre objectif à l'export : 70 % de nos ventes dès cette année, 85 % en 2020. ”
Daniel Matthey, président

