

TERRAIN Sur la voie de l'innovation



Un des membres fondateurs de Groupe Fair, le négoce technique Lechiffart, est maintenant présent depuis 84 ans sur Rivery / Amiens. Réalisant plus de la moitié de son chiffre dans la transmission mécanique, l'hydraulique, l'air comprimé (production d'air et réseaux), le pneumatique (l'utilisation de l'air) et le soudage, il affiche également une forte présence dans les EPI, particularité qui lui a permis de négocier ces derniers mois avec une belle dynamique. Preuve en est, son dirigeant a même créé en avril dernier la société Lechiffart Innovation pour commercialiser de nouveaux produits, aujourd'hui liés au Covid-19 mais demain ouverts sur d'autres univers et notamment le RFID.

La société Lechiffart, fourniture industrielle qui fait partie des fondateurs de Groupe Fair, trouve ses origines dans une petite entreprise montée en 1931 par Georges Lechiffart, grand père du dirigeant actuel. A l'époque, cette affaire sise à La Madeleine est spécialisée dans les produits dédiés à l'entretien automobile (abrasifs, outillage Becro, produit anti-goudron

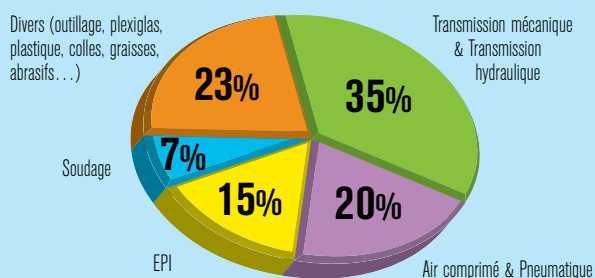
Ideal fabriqué en interne...) et vend sa marchandise partout en France avec sa Ford 12 cv tractant une remorque d'exposition ; avant chaque tournée en région, les clients industriels étaient avertis par l'envoi de cartes postales indiquant le passage du magasin ambulant. Rapidement, la Ford laisse la place à un camion Citroën réaménagé qui allie lieu de vie et espace de vente et de

stockage et c'est ainsi que, depuis sa base lilloise, la maison Lechiffart parcourt avec succès les routes de l'Hexagone.

Trois générations

Après deux déménagements sur Lille, la société quitte la capitale nordiste en 1936 pour s'implanter à Amiens. Les événements tragiques

Chiffre d'affaires de Lechiffart



François Lechiffart, directeur général, est aux commandes depuis 2000 de l'entreprise de fournitures industrielles familiale. Dans sa main droite, la poignée sans contact : l'Ouvrator 19.

qui vont suivre quelques années plus tard vont sonner le glas de cet établissement de fournitures générales pour l'automobile qui sera détruit et pillé. Au retour de la guerre, le magasin est remonté dans une maison réquisitionnée et redémarre avec les marchandises qui, par précaution, avaient discrètement été enterrées dans une fosse avant la débâcle. Deux ans après la fin de la guerre, l'entreprise quitte son abri provisoire pour s'installer dans un véritable magasin. Cette année 1947 coïncide avec le lancement des plaques de polycarbonate Makrolon par le négociant.

Dès lors, la maison Lechiffart va connaître une expansion régulière, marquée par quelques dates fortes. Sur Amiens, le distributeur va déménager une première fois en 1956 puis s'implanter en périphérie de ville à Rivery en 1971, au milieu des champs à cette époque. En 1963, la société crée Outilec (abréviation d'Outils Lechiffart) spécialisée dans la métrologie qui sera transférée en 1972 à Montataire (Oise). En 1982, la société Sedimat est rachetée à St-Quentin (Aisne), un distributeur à l'activité comparable à celle de Lechiffart mais avec une orientation plus agricole.

Au passage de génération, les trois enfants de Georges Lechiffart reprennent chacun une des trois structures qui deviennent alors indépendantes les unes des autres. A l'issue de ce partage, la partie fournitures industrielles de Rivery/Amiens continue de se développer mais avec une inflexion qui la fait s'éloigner du marché automobile au cours des années 1970. Elle retrouve par ailleurs une partie des contours de l'entreprise passée en rachetant

Sedimat en 1997. Ce négoce s'était orienté vers le libre-service avec en parallèle une forte diversification de son plan de vente. Ce rachat le verra revenir vers le modèle professionnel avec un retour au système de comptoir.

Un modèle maîtrisé

Au départ à la retraite de son père, François Lechiffart prend en 2000 la direction de l'entreprise qui à cette date a acquis sa forme actuelle avec

deux sociétés fortement tournées vers l'industrie – M. Michel Lechiffart, toujours présent et actif dans l'entreprise, ne s'occupe plus de la partie commerciale mais s'attache à aider différents services qui en ont le besoin ; il demeure le Président du conseil d'administration.

Vingt ans plus tard, les deux sites de Rivery (4 000 m²) et de St Quentin (1 000 m²), distants l'un de l'autre de 80 km, sont gérés de concert au niveau stratégique et partagent une grande partie de leurs gammes. Ils



Le comptoir Lechiffart, protégé par des parois de polycarbonate, ouvre sur le stock du distributeur. A ce poste, les commerciaux servent les clients et préparent les bons de commande des clients.



Devant le comptoir, petite exposition SAF-FRO, une marque importante pour le négoce, et un aperçu de l'offre Covid-19 commercialisée par Lechiffart.



possèdent également quelques spécificités propres. Lechiffart intègre l'activité air comprimé (machines de production d'air), la vente et la maintenance de réseaux d'air ainsi que le soudage avec à chaque fois des hommes produits. De son côté, du fait de son passé agricole et TP, Sedimat possède une activité hydraulique conséquente (20% de son CA). Pour l'air comprimé, cette agence secondaire vend également des compresseurs que Lechiffart ins-

talles et un peu de soudage de moyenne technicité, plus accessible. Le partage d'expérience fonctionne également au profit du site de Rivery/Amiens qui intègre depuis quelques années un atelier de sertissage de flexibles.

La Somme et le nord de l'Aisne

Aujourd'hui, l'agence Lechiffart réalise un chiffre d'affaires de 10 M€

avec un effectif de trente-huit personnes. Sa zone d'activité est la Somme plus quelques points dans les départements limitrophes, à l'exception de la famille des EPI qui peut être distribuée sur l'ensemble de l'Hexagone ; le distributeur a d'ailleurs servi de base EPI au Groupe Fair, au plus fort de la crise du Covid-19. Sedimat pèse pour sa part 2 M€ avec un effectif de sept personnes et travaille principalement sur la partie nord de l'Aisne (au-delà de Laon) et ponctuellement en limitrophe de cette zone. « La gestion des territoires se fait de toute façon en bonne intelligence avec les autres adhérents de Groupe Fair », rapporte François Lechiffart qui ajoute : « Quand un client excentré nous commande du matériel, on lui demande d'être clair avec l'adhérent Fair de son secteur pour éviter toute ambiguïté. »

Aimer les produits

En termes d'expertises, l'agence de Rivery/Amiens compte dans ses rangs cinq itinérants dont un homme produit air comprimé, un spécialiste soudage, un spécialiste transmission, un spécialiste pneumatique et EPI et un dernier encore généraliste mais qui est encouragé à se spécialiser dans un domaine qui lui plaît, « il faut que les hommes aiment les produits » souligne François Lechiffart. Ces cinq personnes travaillent dans leurs domaines d'excellence et viennent aider leurs collègues dès que nécessaire et sans difficulté,

Membre fondateur de Groupe Fair

La société Lechiffart, qui fut un des membres fondateurs du groupement, fait partie de Groupe Fair depuis l'origine. Cette appartenance est très bénéfique pour l'entreprise, comme le rapporte François Lechiffart, grâce aux échanges qui ont lieu entre des confrères de cultures et de tailles différentes, échanges qui peuvent être informels ou porter sur des points précis, comme lorsqu'il s'agit de bénéficier de conseils et de retours d'expérience lors d'un changement de système informatique ; la taille limitée du groupement offre aux différents services des adhérents la possibilité de se rencontrer, les achats avec les achats, l'informatique avec l'informatique, etc.

Au-delà, cette structure permet de mutualiser des achats de marchandises mais également de fonctionnement (frais généraux, transports), de bénéficier d'une plate-forme logistique partagée offrant une grande largeur de gamme, d'un catalogue électronique commun, de réaliser des rétrocessions entre agences, de proposer une réponse globale pour travailler de façon contractuelle avec des clients grands comptes multi-sites sur la France et de la même manière sur l'Europe par l'intermédiaire de la structure One à laquelle adhère Groupe Fair. Et sur la dernière période, Lechiffart a fait bénéficier l'ensemble du réseau de son expérience sur les EPI, dont il est le plus grand spécialiste au sein du Groupe Fair. L'entreprise amiénoise est même devenue pour l'occasion la base logistique centrale du groupement pour tous les produits Covid-19.



La zone de stockage de 3 500 m² est organisée pour allier rapidité et efficacité. Elle comporte un premier espace dévolu aux palettes actuellement largement rempli de produits liés à Covid-19, un espace principal organisé par allées (soudage, raccords, roulements, outillage Facom, graisse, transmission...) et une mezzanine qui accueille les courroies et toute la partie EPI grande consommatrice de place. En photo, trois types de rangement dans le stock avec des racks (SAF-FRO), des casiers (SKF) et du spécifique (courroies).

« personne n'est payé à la commission, mais il y a une prime au résultat global de l'entreprise. »

Ces commerciaux itinérants sont appuyés en interne par un pôle de cinq sédentaires qui ont leurs clients attirés, lesquels peuvent être attachés à n'importe quel itinérant, « avoir un interlocuteur de référence par client apporte une grande stabilité à la relation commerciale ». La même logique préside à l'organisation commerciale de Sedimat à St Quentin, à la différence près qu'il n'y a pas de spécialistes et que les effectifs sont

réduits, avec deux itinérants et trois sédentaires.

Des stocks locaux conséquents

Le site amienois de Lechiffart fonctionne avec trois personnes au comptoir qui servent la clientèle et parallèlement préparent toutes les commandes.

Ces vendeurs travaillent au quotidien avec de nombreux clients industriels, agricoles, et artisans. Ils répondent immédiatement aux pro-

blématiques qu'on leur soumet et font notamment beaucoup de déterminations de produits : les clients viennent avec leur pièce et il leur est proposé le matériel identique ou comparable avec une approche technique maîtrisée.

Concernant les commandes, celles-ci sont transmises au service expédition pour des livraisons qui sont effectuées avec les véhicules de l'entreprise, par des transporteurs et même des taxis selon l'urgence. Le cas échéant, les livraisons peuvent aussi être prises en charge par les



Dans le stock, les casiers des matériels sont identifiés à l'aide de codes couleurs. Par exemple pour les forets métaux, le bleu pour les unités ainsi que les demi millimètres et le blanc pour les diamètres intermédiaires, une manière facile et rapide de s'y retrouver. Si les boîtages ou emballages des produits ne se suffisent pas à eux seuls, des aimants sont apposés sur les rayonnages.



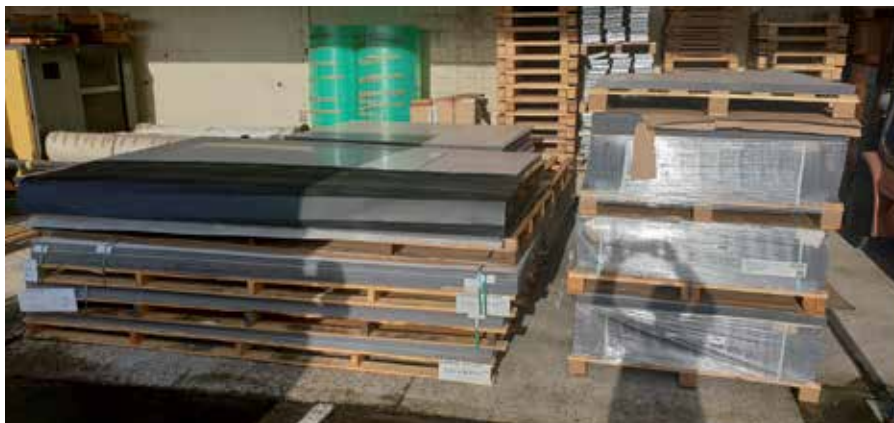
Pour certains clients, Lechiffart constitue des stocks dédiés afin de garantir une disponibilité des produits 24 h sur 24. C'est le cas pour ces ventouses conservées pour plusieurs clients. Lechiffart peut également conserver des stocks globaux pour des clients donnés, tel Procter & Gamble, qui peuvent comporter à l'occasion des produits parachevés (flexible tresse inox déjà monté...).

commerciaux, « une manière supplémentaire de rentrer chez les clients ».

Ces personnels peuvent s'appuyer dans leur fonction sur un stock local conséquent, un des points forts de l'entreprise. Il est d'une valeur de 1,4 million d'euros à Rivery, de 250 000 euros à St Quentin, sachant que ces deux sites peuvent s'appuyer sur la plate-forme Fair située à seulement trois kilomètres de Sedimat. Des commandes y sont adressées toutes les semaines, notamment pour la transmission de puissance. Le chiffre d'affaires du distributeur est réalisé 70% avec des produits tenus en stock et 30% hors stock.

Des services de spécialistes

Outre la partie comptoir, la société Lechiffart intègre plusieurs prestations dans l'air comprimé, l'hydraulique et la soudure, comme cela a été mentionné plus haut. Concernant l'air comprimé, ce service est composé d'une chef de service sédentaire, d'un commercial itinérant spécialisé dans ce domaine et de trois techniciens qui interviennent sur site – plus un quatrième à la rentrée d'automne. Le distributeur réalise l'étude de cas pour ses clients, s'occupe des éventuelles aides à l'achat (subventions), et commercialise toute la chaîne des machines avec des compresseurs,



Lechiffart stock une grande quantité de plaques de polycarbonate, pour la vente à ses clients et pour une utilisation interne pour la fabrication des parois de séparation imposées par le Covid-19.

des sécheurs, des appareils de lubrification et de filtration, des réservoirs ainsi que les accessoires attachés (filtres à air, filtres à huiles, pièces détachées...). L'entreprise assure également la réparation et la maintenance des compresseurs et des sécheurs. Elle dispose en stock d'un parc de nombreuses machines de dépannage (une soixantaine), jusqu'à des compresseurs de 200 kW de puissance pour assurer un prêt presque instantané, au cas où le matériel ne serait pas réparable immédiatement. Lechiffart effectue également des installations de réseaux d'air comprimé grâce à son équipe de poseurs – et dispose aussi de valises de montage permettant aux clients d'assurer eux-mêmes le montage après une formation effectuée gratuitement pas ses soins.



Les étiquettes accompagnant les produits livrés par Lechiffart comportent toutes informations facilitant la réception des commandes chez ses clients avec notamment le nom du fournisseur, le nom du client, son numéro de commande, la quantité, la référence du produit, la désignation abrégée, le code interne propre au client et éventuellement l'emplacement casier du client.

L'atelier hydraulique, qui fonctionne très bien chez Sedimat, a été dupliqué en 2016 à Amiens où tuyaux et raccords peuvent désormais être assemblés sur place. Il possède tout le nécessaire pour réaliser rapidement tous types de sertissage. Enfin, la société Lechiffart possède également un local dédié pour la réparation des postes de soudage et pour réaliser ses propres essais.

Autre service d'importance, les arrêts de production pouvant coûter très cher aux industriels, Lechiffart propose pour une sélection de clients, un service d'astreinte 24h/24 pour l'activité air comprimé, avec intervention sur site (équipe constituée de trois techniciens). Un autre service d'astreinte 24h/24 est en place pour tout le reste des produits sensibles. Dans la pratique, le client soumet sa demande au commercial d'astreinte et si la disponibilité est



Comme chez Sedimat à St Quentin, la société Lechiffart de Rivery / Amiens possède un local dédié au sertissage des flexibles. Cet atelier comprend tout le nécessaire à cette activité, avec le dévidoir de tuyau, la cisaille pour la mise à dimension du flexible, les jupes et raccords et la sertisseuse (visible au premier plan sur son chariot mobile). Le client arrive avec son modèle et repart avec son produit neuf.



Le pôle air comprimé Lechifflart peut effectuer l'entretien et la réparation de machines ainsi que le prêt ou la location de matériels de dépannage.

validée, rendez-vous est donné à l'agence où la vente se fait aux conditions normales. Ce service, qui est place depuis quarante ans, est sans abonnement mais principalement réservé aux clients fonctionnant en trois huit ou étant en contrat avec le distributeur. Cette astreinte est d'une semaine toutes les huit semaines pour les personnels Lechifflart (constitué par l'ensemble des commerciaux, l'acheteur et la Direction de l'entreprise).

Une gestion efficace du Covid-19

Avec cette organisation, l'entreprise Lechifflart et Sedimat connaissent un développement régulier sur leur zone de chalandise, une croissance qui a été bousculée sur la dernière période avec l'épisode du Covid-19. Disposant d'une très bonne trésorerie lui permettant

d'envisager l'avenir avec sérénité, mais devant faire face à un ralentissement d'activité depuis la fin de son exercice précédent clos fin septembre 2019, le distributeur a dû faire preuve d'initiative pour franchir l'épreuve du virus.

Dès la première semaine de confinement, de nombreux entretiens individuels ont été organisés et, dans la foulée, les collaborateurs à risques ont été isolés soit en télétravail, soit en chômage partiel lorsque le télétravail n'était pas possible, pour arriver au final à un effectif actif réduit des deux tiers. Cette nouvelle organisation a immédiatement fonctionné permettant ainsi la continuité d'activité avec les clients. La chute de chiffre d'affaires a été limitée dès le mois de mars. La société n'a donc pas fermé et de nombreux nouveaux clients ont été présents au rendez-vous, des queues se formant même sur le parking.

Commercialement, du fait de sa connaissance des EPI, la disponibilité des produits et ses capacités financières permettant des règlements rapides, Lechifflart a rapidement réussi à approvisionner en grandes quantités les produits sanitaires liés à la pandémie, en sélectionnant qui plus est de la qualité premium. Ces arrivages ont permis à l'entreprise de servir la clientèle, de soutenir les autres adhérents Fair qui avaient besoin de fournitures pour redémarrer ou poursuivre leur activité, et de faire des dons à de nombreux organismes (banque alimentaire, Emmaüs...), tout cela sans augmenter les prix, engagement inscrit noir sur blanc dans une charte. « Nous n'avons jamais eu l'intention d'abuser de la situation, au contraire, notre volonté étant avant tout d'équiper les entreprises et la population pour leur sécurité » comme le souligne François Lechifflart.



Lechifflart est dépositaire Air Liquide, un service important pour un revendeur de matériels de soudage.

L'opportunité de l'innovation

Pour l'entreprise Lechifflart, cet épisode Covid-19 est même allé au-delà de faire acte de commerce sur des produits sanitaires puisque François Lechifflart, au gré de ses rencontres, a saisi l'occasion de créer en avril dernier une nouvelle société baptisée Lechifflart Innovation qui commercialise à ce jour essentiellement des produits liés à la protection contre le virus.

Cette nouvelle association, avec le groupe CPI Global, un fabricant de



Lechiffart possède trois camions de livraison. Selon les accords négociés, ces livraisons peuvent être à destination du magasin des clients et des destinataires finaux avec une remise en main propre aux utilisateurs. Ceux-ci effectuent également le remplissage des vending machines. Lechiffart a installé, entre autres, une vingtaine de ces distributeurs automatiques chez son client historique Procter & Gamble. L'entreprise dispose également de quatre camions d'interventions pour son département air comprimé.



Lechiffart commercialise à prix attractifs des parois de séparation en polycarbonate entre places avant et places arrière des véhicules. Elles sont fabriquées par un partenaire industriel amiénois.

PLV et de mobiliers commerciaux également engagé dans la digitalisation du point de vente – et cette année dans la production de visières de protection – devait dans un premier temps donner la priorité à la technologie RFID en relation avec les vending machines. Toutefois, les événements ont conduit ses dirigeants à donner la primeur aux produits protégeant contre le virus Covid-19.

La Société Lechiffart Innovation a aidé à la mise en place de la commercialisation mondiale des Pincés MI (fabriquées dans l'Oise), accessoires cousus ou adhésifs qui serrent les masques de protection au niveau du nez pour les stabiliser et éviter l'effet de buée sur les lunettes, et à la commercialisation des machines à ozone qui désinfectent l'atmosphère en profondeur. Elle propose également des guichets comptoirs, des parois de séparation en polycarbonate confectionnées par un industriel client de Lechiffart (Amiens Enseigne), pour les bureaux, les salles, les restaurants, casinos ainsi que pour les véhicules, entre les places avant et arrière pour les taxis, auto écoles et dans beaucoup d'autres applications.

La poignée sans contact Ouvrator 19

Au-delà de ces premiers produits, Lechiffart Innovation en association avec CPI Global a déposé un brevet pour une poignée sans contact. Cet Ouvrator 19, d'une manipulation très facile, permet à son utilisateur d'ouvrir toutes les portes qui se présentent à lui sans contact avec ces dernières, cette poignée servant d'interface entre la main et la béquille, barre ou bouton à actionner. De même, il permet de suivre une rampe d'escalier, d'appuyer sur un bouton, d'actionner un verrou rotatif, de porter un équipement préhensible, etc. Cet accessoire qui doit être porté à la ceinture avec un zip pour être immédiatement accessible et peut être utilisé seul ou par paire, prend la forme d'un tube creux découpé pour remplir ses différentes fonctions. Sa face intérieure, seule en contact avec les surfaces possiblement contaminées,

protège la main qui ne touchera pour sa part que la face extérieure. L'Ouvrator 19 est disponible dans un matériau agréé alimentaire. La toute dernière génération fonctionne même pour le tactile. Différentes vidéos postées sur YouTube (compte Lechiffart Innovation) expliquent les utilisations de cet accessoire en français et en anglais. D'autres usages qui vont du plus sérieux aux plus loufoques, pour le fun, sont également présentés sur YouTube sous forme d'épisodes (compte François Lechiffart).

Toujours est-il que cette création est conçue comme la première d'une série d'innovations qui devraient ouvrir un nouvel axe de développement à l'entreprise Lechiffart. Avec cette nouvelle corde à son arc, Lechiffart Innovation, François Lechiffart est d'ailleurs très optimiste pour l'avenir de son petit groupe pour lequel il se projette sur un développement dynamique.

Frédéric Bassigny

La poignée Ouvrator 19, création Lechiffart Innovation et CPI Global, sert à ouvrir tous types de portes, à manipuler de nombreux objets préhensibles sans risque de contact avec la main, à sécuriser les descentes d'escaliers en tenant la rampe mais sans contact direct. Cet objet permet également la composition de codes CB, ascenseurs, digicodes, la saisie sur caisse enregistreuses tactiles. Deux attaches permettent de le porter à la ceinture, une version de base avec enrouleur zip et une version de luxe avec cordon spiralé et mousqueton de sécurité à code. Une présentation du produit est disponible sur YouTube.

