

GRANDRY TECHNOLOGIES

Investissements et changement de nom pour l'usine sarthoise



Rachetée par le groupe Poclairn en juillet 2015, la fonderie Grandry de Sablé-sur-Sarthe est rebaptisée Poclairn Technicast. Elle adopte une identité visuelle conforme à celles des trois autres divisions du groupe installé à Verberie (60) : Poclairn Hydraulics, Poclairn Powertrain et Poclairn Véhicules. Le nouveau logo fait toutefois référence au nom historique sous la forme d'une signature "Grandry Casting Technologies". Fondée

en 1848 à Sablé-sur-Sarthe, l'usine emploie 135 salariés et fabrique des pièces moulées complexes en fonte à graphite sphéroïdal. Des composants essentiels pour les transmissions hydrostatiques, grande spécialité de Poclairn. Les séries produites peuvent atteindre 50 000, voire 100 000 pièces pour l'industrie automobile, poids lourds, bus, armement, machinisme agricole, engins de travaux publics et applications ferroviaires. Un plan pluriannuel d'investissements est en cours avec une première tranche de 2 millions d'euros (meuleuse à commandes numériques, équipements de sablage robotisé, machine de mesure 3 D, etc.) et d'autres projets de modernisation sont annoncés pour 2017 et 2018. En 2016, une antenne commerciale a été ouverte aux États-Unis pour répondre à la demande locale de pièces de fonderie complexes produites en petit et moyen volume. Le groupe Poclairn souhaite faire progresser le chiffre d'affaires export de l'usine sarthoise de 45 % en 2015 à 65 % en 2019.

BOYER VITRÉ

La PME mise sur la qualité et l'innovation

L'entreprise de maçonnerie créée en 1993 à Luceau par Yvon Boyer a été rachetée en 2016 par Yohan Vitré, fort d'une expérience professionnelle de 20 ans dans l'industrie des matériaux. Historiquement spécialisée dans la rénovation haut de gamme, Boyer Vitré se positionne sur des critères qualité élevés. La PME applique les mêmes critères pour les autres activités où elle intervient :

les bâtiments neufs (industriels et agricoles) et les sols haut de gamme. Tous ces chantiers demandent une bonne connaissance des supports béton, bois, pierre et résine ainsi que la maîtrise de la technique du polissage. Persuadé que l'innovation doit être au cœur de la stratégie de son entreprise, le dirigeant développe des procédés innovants en s'appuyant sur le savoir-faire de ses salariés. C'est ainsi que l'entreprise a réussi à mettre au point du béton phosphorescent avec des cristaux phosphorescents. Injectés dans du béton, ces cristaux absorbent la lumière du jour pour la restituer la nuit. Une démarche qu'elle suit avec tous ses fournisseurs. Pour leurs nouveaux produits, elle recherche la meilleure méthode à utiliser pour une application réussie. La stratégie menée porte ses fruits avec une progression de l'activité et un effectif passé de 7 à 17 salariés (dont deux apprentis). Trois recrutements supplémentaires sont prévus cette année. Autre motif de satisfaction pour Yohan Vitré, la Fondation Total lui accorde 40 000 euros à taux zéro pour financer sa croissance. Toujours pour progresser, Boyer Vitré est engagée dans un programme Dinamic Entreprises Performance jusqu'à la fin de l'année.



EAPS

La PME connaît une forte croissance



Spécialisée en métallerie, tuyauterie et chaudronnerie, EAPS, née en 2013 à Pontvallain, a connu une forte progression de son activité en 2015 et 2016. Et 2017 s'annonce prometteuse. Elle a d'ailleurs déménagé en janvier dernier vers un bâtiment tout neuf de 800 m², juste à côté de l'ancien. Ses deux créateurs, Estelle Masson-Piquet et Jérémy Goince, sont très satisfaits de cette croissance qui leur a permis de passer de 2 salariés au démarrage à 15 salariés aujourd'hui (11 CDI) et d'atteindre un chiffre d'affaires de près de 2 millions d'euros. La jeune PME travaille essentiellement pour l'industrie agroalimentaire, un secteur qui n'a pas connu de ralentissement économique. Elle fabrique des lignes de convoyage d'aliments, des réseaux de tuyauterie, répare des lignes de process d'abattage, met en conformité des machines, procède aux déménagements d'usines. Parmi ses clients importants figure LDC, où elle intervient dans les différentes implantations du groupe dans la France entière. EAPS a aussi développé en 2015 une activité de rampes d'accès avec une marque dédiée Ramp'ngo. Pour le volet commercialisation, les dirigeants ont suivi le programme régional Dinamic Entreprises qui leur a permis d'aller au bout de leur démarche. Un site de vente en ligne a été ouvert en juillet 2016 et maintenant l'entreprise cherche des distributeurs (market places) au niveau national.