

Entretien avec Michel Desroziers directeur général de l'entreprise Sadex embrayages à Fougères



L'entreprise Sadex embrayages existe depuis les années 1920. Leur spécialité : la rénovation des embrayages mécaniques. Une filière encore porteuse pour l'entreprise de 50 salariés

Quelles sont les activités de votre entreprise ?

Nous faisons de l'embrayage rénové. Récupérer de vieilles carcasses pour leur redonner une jeunesse, c'est notre cœur de métier. Nous récupérons de vieux embrayages multidisques. On démonte tout, on contrôle.

Puis, on élimine les mauvais éléments et on réinjecte des neufs, à hauteur d'environ 20 %. Enfin, on rassemble le tout. C'est une pièce que l'on remet aux normes du neuf. Elle est vendue 20 % moins cher que du neuf.

Qui sont vos fournisseurs ?

C'est le réseau Peugeot - Renault, par le biais de différentes concessions. Le tout est centralisé à Paris. Nous travaillons aussi avec divers ferrailleurs spécialisés en Europe.

Indirectement, vous travaillez donc pour PSA ?

Les difficultés qu'ils rencontrent ne nous atteignent pas vraiment. Les consommateurs achètent moins de neuf, mais le rénové, au contraire, de plus en plus. Nous ne sommes pas beaucoup touchés par la crise.

Il y a eu un changement de mentalité concernant la rénovation. Avant, on était considérés comme des « brocanteurs ». Mais, il a davantage de reconnaissance maintenant.

Et qui sont vos clients ?

On répond aux commandes de Peugeot, Renault et de la société Sasic, dont nous sommes la filiale. Mais ce que l'on récupère ne correspond pas à leurs demandes. Parmi le vieux matériel que l'on nous retourne, on jette plein de pièces, car tout est trié ici. C'est le problème lié à la rénovation et au recyclage.

Combien de salariés compte l'entreprise ?

Nous avons cinquante employés qui regroupent toutes sortes de formations spécifiques à la rénovation : des tourneurs, des fraiseurs, des ajusteurs...

Quelle est la production de l'entreprise ?

Nous recevons 40 000 pièces par mois. Et il existe plus de 200 références de disques ; il y a beaucoup de tri à faire ! Puis, par mois, 10 000 kits partent, et 110 000 par an.

Quelles sont vos perspectives d'avenir ?

Bien résister à la crise ! On a encore de la marge. Car, après tout, nous sommes à peu près les seuls en France sur ce marché. En tout cas, il n'y a pas de concurrence directe. Pour l'avenir, la première mesure consiste tout de même à améliorer les retours par rapport aux demandes.

Nous avons un employé qui cherche, à temps plein, des ferrailleurs spécialisés. Sinon, nous avons déjà repris le bâtiment d'à côté, qui nous sert pour les expéditions. Puis, nous allons continuer sur notre spécialité : l'embrayage mécanique.

Camille ARCHAMBAULT.