décembre 2010

Frénéhard & Michaux

Frénéhard et Michaux, un industriel tourné vers la distribution



Créé il y a plus de 120 ans, la société normande Frénéhard et Michaux est au fil du temps passée du statut de pur industriel à celui d'expert en couverture. Bénéficiant aujourd'hui d'une grande notoriété auprès des artisans, elle a depuis quelques années décidé d'accentuer son partenariat avec les distributeurs pour les aider à commercialiser ses produits mais aussi générer des marges plus intéressantes. Pour cela, elle tente de faire évoluer en permanence son offre en intégrant systématiquement, lors de la sortie de nouvelles références, de l'innovation et donc de la valeur ajoutée.

En 1889, Fernand Michaux monte, en plein centre de la ville de l'Aigle, dans l'Orne, un atelier de fabrication de châssis de toit comme des tabatières, des fenêtres de toit essentiellement installées sur les toits parisiens dont le châssis a justement la particularité de s'ouvrir comme le couvercle d'une tabatière. En 1912, il est rejoint par son gendre, Julien Frénéhard, une recrue qui porte à six le nombre d'ouvriers dans l'atelier. En 1922, après la Première Guerre Mondiale, Julien Frénéhard qui était mobilisé, reprend la société et accueille le fils de Fernand Michaux, Lucien, avec qui il fonde une entreprise en nom collectif, Frénéhard et Michaux. Pour répondre aux demandes des couvreurs de la région dont les chantiers se multiplient du fait des ravages du conflit, l'entreprise se diversifie et débute la fabrication d'accessoires de gouttières. En 1945, elle étend son savoir-faire et entreprend le process de galvanisation (recouvrement de l'acier par du zinc). Pour faire face à son développement croissant, elle quitte le centre-ville en 1951 pour s'installer sur le site de La Mousse, plus vaste et plus fonctionnel. S'en suit alors la fabrication et la commercialisation de produits innovants comme les crochets de gouttière Nègre (1965), du nom de son inventeur, qui ont la particularité de se fixer facilement sur les toits en fibrociment. En 1986, elle fait l'acquisition de la société Vadot spécialisée dans la fabrication de crochets de gouttière par emboutissage et diversifie son offre avec la marque éponyme brevetée par Frénéhard et Michaud. Aujourd'hui, pas moins de huit cents références de crochets de gouttière sont proposées dans le catalogue général de la société, soit l'offre la plus large sur le marché hexagonal – en France, les fabricants de gouttières en zinc ne produisent pas de crochets car ces derniers demandent un savoir-faire et un équipement industriel particulier.

Un élargissement vers la couverture…

Disposant d'une grande notoriété en tant que fabricant d'accessoires de gouttières, l'entreprise Frénéhard et Michaux décide de dynamiser son offre en diversifiant son activité pour s'affirmer comme un multispécialiste de la couverture. Ainsi, en 1997, elle débute la fabrication d'accessoires de couverture, essentiellement des crochets d'ardoise, avec la reprise des établissements Chalvet basés à l'époque à Saint-Barthélémy d'Anjou avant de déménager à Beaucouzé, près d'Angers. Outre l'acquisition de l'outil industriel, ce rachat permet à l'entreprise normande d'être au cœur du marché de l'ardoise, l'Anjou étant une région ou les toitures en ardoise sont largement majoritaires et où est concentré un grand nombre d'ardoisiers. Aujourd'hui, outre les 1 300 références de crochets d'ardoise qui sont intégrées au catalogue, la gamme d'accessoires de couverture regroupe également des crochets de tuiles mais aussi des pointes de couvreurs.

… et la protection en hauteur

Dans l'optique de sa politique de développement, Frénéhard et Michaux se lance dès 1997 dans la conception et la fabrication d'une nouvelle génération de protections collectives temporaires contre les chutes de hauteur avec la création de la gamme Ankora System, un dispositif qui rassemble le matériel nécessaire au montage d'échafaudages sur console qui sont mobiles dans l'axe vertical, à savoir des moufles, des poulies, des roues, des cordes… Ce système est complété quatre ans plus tard par la commercialisation de Polyconsole, une gamme d'éléments d'échafaudages sur console regroupant de nombreuses références de montants, de consoles, de potelets, de crosses, d'appuis… qui offrent différentes solutions d'ancrages pour s'adapter à de multiples applications, aussi bien pour le neuf que pour la rénovation.

En parallèle, afin de s'affirmer sur ce type de produit comme un acteur majeur, Frénéhard et Michaux débute la fabrication d'éléments de protection collective permanente contre les chutes de hauteur qui donne lieu au lancement, en 2003, de la gamme de garde-corps Securigard. Destinée aux toitures terrasses (essentiellement pour les bâtiments non-résidentiel), elle est commercialisée en direct aux entreprises spécialisées dans ce type d'installation. La fabrication répond en effet à du spécifique (environ 50% des demandes) et à une logistique complexe du chantier qui ne permet pas la rupture de charges, d'où la difficulté de produire des produits en série à l'attention des distributeurs.

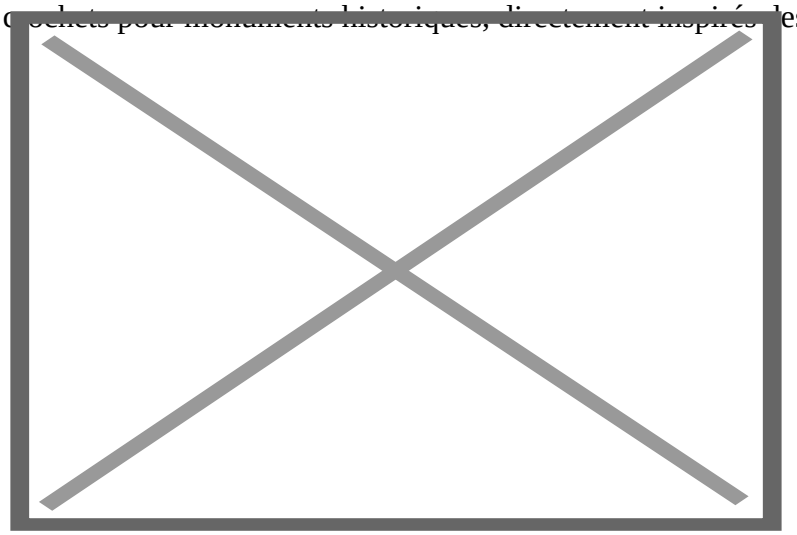
En 2007, l'offre en échafaudage est complétée par le lancement d'Eventech, un échafaudage suspendu spécialement adapté aux toitures urbaines, par exemple sur les bâtiments Haussmanniens, dont les pentes à plusieurs inclinaisons empêchent la mise en place d'échafaudages classiques.

Secur+, la mise en commun de deux savoir-faire

Engagée aussi bien dans la fabrication d'accessoires de gouttières/couverture et d'éléments de protection contre les chutes de hauteur, Frénéhard et Michaux décide de mettre en commun ces deux savoir-faire avec le lancement en 2005 de crochets de sécurité. Baptisée Secur+, ce crochet est préconisé pour la fixation d'EPI, par exemple des harnais, mais peut également servir de support pour une échelle de toit. Plusieurs références sont proposées, qui se différencient selon le type de matériaux de couverture (ardoise, tuile ou tuile canal) et le type de charpente. A noter qu'ils comprennent tous un témoin qui permet au couvreur de savoir si le crochet a déjà été sollicité par une chute – le détachement de ce témoin n'altère en rien l'arrêt de la chute par le crochet.

Au fil des années, pour répondre à l'augmentation du nombre d'interventions sur les toitures (souvent de courte durée car essentiellement pour de l'entretien et du contrôle visuel d'étanchéité…) qui fait suite à l'explosion des installations solaires, des toitures végétalisées et des climatisations, l'offre Secur+ s'est élargie pour intégrer des ancrages de toit pour EPI de différentes teintes respectant l'harmonie de la toiture. En 2009, elle est complétée par des crochets de gouttière de sécurité, à savoir des crochets de gouttières classiques (universel ou pour les gouttières havraises et nantaises) qui comportent une tige de sécurité de quatre millimètres d'épaisseur. Ces ancrages bas de pente sont préconisés pour l'ancrage d'EPI ou de garde-

corps et sont commercialisés en plusieurs coloris. En 2010, cette offre s'est élargie avec la commercialisation de crochets pour monuments historiques, directement inspirés des crochets d'autrefois.



Rachat de la marque Unyc

Pour renforcer son offre de solutions contre les chutes de hauteur, Frénéhard et Michaux a racheté, le 1er septembre dernier, les droits de la marque Unyc à la société Game System. Depuis près de vingt ans, cette entité exclusivement commercialisée via des réseaux de distribution (fournitures industrielles, quincailleries, négoces matériaux, spécialistes de l'EPI…) conçoit des harnais de sécurité, des cordes, des bloqueurs antichute, des mousquetons, des sangles d'ancrage, des lignes de vie temporaires ou permanentes, des longes… qui sont le plus souvent proposés à la vente sous la forme d'ensembles dédiés à un type de spécialité comme des kits charpentier/couvreur, des kits industrie, des kits échafaudage ou encore des kits électriciens. Ce rachat n'incluant pas la reprise de l'équipement de production. Frénéhard et Michaux, qui tient à garder son âme d'industriel, va investir dans des outils de fabrication dédiés à la confection de ces produits (par exemple une machine évaluée à deux cents mille euros pour fabriquer des harnais, activité restée réalisée dans les usines Unyc jusqu'au 31 décembre 2010). Ils seront intégrés sur le nouveau site de Saint-Symphorien des Bruyères (cf.encadré). Au total, le coût global du projet (rachat de la marque, licence d'utilisation des brevets et recrutement de quatre personnes) est estimé à plus d'un million d'euros.

Le service FMS Ringue

En marge de son activité de fabricant et de fournisseur pour la distribution professionnelle, Frénéhard et Michaux a mis sur pieds en 2001 l'entité FM Services spécialisée dans la location et le montage d'échafaudages. Se concentrant d'abord sur les échafaudages sur consoles fabriqués par Frénéhard et Michaux, FM Services étend son activité en 2008 aux échafaudages tubulaires suite au rachat de la société Ringue spécialisée dans la fabrication de ce type de produits. En 2010, pour afficher cette pluralité, FM Services devient FMS Ringue. Cette entité de service est implantée au sein du siège social de la Mousse et rayonne sur toute la région basse-normande, ainsi que sur la région parisienne via une antenne basée dans l'Essonne, à Saint-Germain-les-Arpajons.

En dehors d'être un prestataire de services, FMS Ringue s'impose également comme un acteur majeur de la sécurité en hauteur et est reconnu par les couvreurs comme un organisme de formation certifié (et donc qui entre dans le cadre du 1% formation), d'ailleurs présenté dans le catalogue général de l'OPPBTP (Organisme Professionnel de Prévention du Bâtiment et des Travaux Publics). Rappelons que le montage et l'utilisation d'échafaudages ne peut s'effectuer que par des professionnels ayant reçu une certification homologuée.

Un service R & D intégré

Reconnu par les professionnels de la couverture en qualité de fabricant, Frénéhard et Michaux est un grand concepteur de produits et travaille en continu à apporter des innovations sur des références déjà bien ancrées sur le marché.

Pour cela, la société s'appuie sur un service baptisé RDI (Recherche, Développement et Innovation) qui regroupe six personnes en charge de fédérer la créativité de l'entreprise. Ainsi, à partir d'un cahier des charges élaboré par le service marketing, qui inclut les fonctionnalités attendues, le coût de revient maximum de la fabrication, les normes auxquelles le produit doit répondre…, ce service propose des solutions qui correspondent aux différents axes de développement envisagés. A l'issue de cette étape de réflexion, les ingénieurs réalisent des prototypes et analysent finement les coûts de revient en partenariat avec la production. Le service marketing valide ensuite le choix de la solution la plus en phase avec le cahier des charges et la valide sur le terrain au cours d'un chantier test réalisé après la présérie.

Pour lancer la production en grande série, le département RDI se rapproche de la fabrication pour industrialiser au maximum le produit en fonction des moyens de production actuels ou futurs. Les plans définitifs de la référence sont ensuite établis par DAO (Dessin Assisté par Ordinateur) et une note de calcul basée sur la résistance des matériaux est rédigée. Une fois industrialisée, la référence est testée selon les normes auxquelles elle doit répondre. A noter également que le service RDI participe activement à la rédaction des notices de poses en fournissant de nombreux éléments techniques. Par ailleurs, pour certains produits, il fait appel à un organisme extérieur qui vient tester les produits sur le site de Saint-Symphorien des Bruyères.

Cette fusion entre la recherche et l'innovation a permis à l'entreprise de commercialiser un grand nombre de nouvelles références comme, les crochets de gouttières Negrazur (1998) ou encore les crochets d'ardoise Force 9 (2007), les colliers de descente Cloviss (2007), la protection périphérique TR pour les maisons individuelles (2010)... Ces innovations sont protégées par des marques déposées (Vadot, Nègre) ainsi que par des brevets, 32 au total dont 18 depuis 2005. Cet élan a d'ailleurs été récompensé à plusieurs reprises, en 2001 et 2003 par le Prix de l'Innovation Batimat et en 2009 par le trophée régional INPI de l'innovation.

La distribution, le premier partenaire

Aujourd'hui, le groupe Frénéhard et Michaux réalise près de 60% de son chiffre d'affaires (cf.encadré) via la distribution dont un tiers dans les négoces spécialisés en couverture. Pour appuyer le développement de ses produits et l'activité négoce, une force commerciale spécifique effectue de la prescription auprès des architectes ou des constructeurs de maisons individuelles pour intégrer la marque dans leur cahier des charges. En 2009, afin de renforcer ce partenariat et d'aider les vendeurs dans leur quotidien, l'entreprise normande a, sous l'impulsion d'Eduardo Da Rocha, responsable communication, revisité son catalogue général en l'agrémentant de détails techniques des produits et de leurs applications. Proposé aux distributeurs depuis septembre 2009, il s'est très vite imposé comme un outil très utile aux revendeurs.

Pour apporter aux distributeurs les moyens de développer leurs ventes, Frénéhard et Michaux développe une PLV dédiée à la présentation des produits de protection antichute ainsi que des linéaires adaptés aux libre-services, l'objectif étant de fournir des solutions clé en main complètes d'ici fin 2011, cette démarche étant amorcée depuis 2009.

Vers le libre-service

En parallèle de ces nouveaux supports, Frénéhard et Michaux souhaite apporter de la valeur ajoutée dans les magasins et, de ce fait, participe de plus en plus à l'élaboration de plans de vente. Autrefois présentés en zone froide, les produits de la marque sont désormais visibles dans les libres-services avec un marquage unitaire, grâce au travail de fond réalisé par Aurore Boisset, responsable des ventes négoce qui met au profit de l'entreprise son expérience en tant qu'ancienne responsable d'un négoce couverture. C'est le cas par exemple

des crochets de gouttière qui peuvent aujourd'hui être dégroupés pour être commercialisés en vrac dans les libre-services, la vente de ce type de produit se faisant traditionnellement en conditionnement de grande quantité. Pour les distributeurs, cette mutation vers l'espace magasin présente l'avantage de mettre en avant des références spécifiques avec une marge plus importante (les références à base de cuivre par exemple) ou d'associer des produits appartenant à d'autres univers complémentaires, comme les harnais de sécurité majoritairement présents dans les espaces dédiés à l'EPI.

Pour rester fidèle à cette optique, l'entreprise normande propose un franco panaché qui favorise la mixité des produits et le croisement des gammes lors des commandes. Elle livre depuis L'Aigle et dispose d'une plate-forme logistique à Toulouse pour servir rapidement le sud-ouest de l'hexagone.

Un suivi sur le terrain

Pour assurer, auprès de ses clients, le suivi de sa stratégie d'implantation, Frénéhard et Michaux s'appuie sur une force de vente qui regroupe huit commerciaux itinérants (dont six entièrement intégrés) dont l'expérience au sein de la société varie de cinq à trente-cinq ans, preuve de la grande stabilité et de l'implication de l'équipe. Chacun d'entre eux est chargé de procéder aux prises de commandes (60% sont enregistrées en EDI) mais aussi d'effectuer des tournées accompagnées. Ces dernières permettent de dispenser aux distributeurs une formation sur le terrain (action qu'ils plébiscitent) et d'assurer la mise en route des chantiers.

Les commerciaux itinérants ont également en charge l'animation des points de vente, notamment via les différentes campagnes de promotions programmées par la société normande. Cette dernière réalise chaque année cinq opérations nationales et plus d'une centaine à l'échelle régionale qui sont axées sur le don de cadeaux plaisirs mais surtout sur de la gratuité, principe qui permet de faire découvrir certaines références peu présentes chez les distributeurs et de mixer les gammes. Frénéhard et Michaux participe également aux challenges inter-entreprise des distributeurs avec, par exemple, la remise de chèques cadeaux.

La force de vente assure également la formation théorique des revendeurs qui est axée sur la présentation des gammes et les actions commerciales. Elle se déroule soit dans le siège social de la Mousse, soit directement chez les distributeurs.

Se tourner vers les artisans

Par ailleurs, pour rester en phase avec le marché, Frénéhard et Michaux a depuis quelques années décidé de se tourner vers les utilisateurs finaux, à savoir essentiellement les couvreurs. Une newsletter leur est ainsi envoyée pour présenter les nouveaux produits et faire évoluer leurs habitudes en les informant sur les changements réglementaires et normatifs qui peuvent être fréquents. En effet, par manque d'information, les couvreurs peinent à adopter les nouvelles références en phase avec les dernières réglementations. De ce fait, la newsletter permet à Frénéhard et Michaux d'alerter les artisans des nouvelles dispositions réglementaires et d'amener progressivement les produits qui répondent aux exigences normatives pour remplacer les références jugées obsolètes. Par exemple, le crochet Limonier ne doit pas être utilisé comme crochet de gouttière de sécurité car il ne répond plus aux normes actuelles de sécurité. Pour relayer ces changements, une note d'information est insérée dans tous les cartons. La lettre d'information intègre également des informations techniques avec de nombreuses recommandations d'utilisation. L'offre s'étant fortement régionalisée, elle permet d'apporter des repères aux artisans ainsi qu'aux distributeurs qui peuvent être perdus lors de la présence en magasin d'offre plus nationale. Cela évite par exemple des erreurs comme la commercialisation et l'utilisation de crochets pré-galvanisés qui sont fortement déconseillés en zone littorale au profit de crochets galvanisés à chaud plus résistants aux agressions du temps et de l'environnement.

Nouvelle direction et nouvelle organisation

Depuis le 1er octobre 2010, Jacques Frénéhard a laissé son fauteuil de directeur général, bien qu'il conserve la présidence du conseil d'administration et continue de piloter l'export et les opérations de croissance externe dans le cadre du développement de l'entreprise. A la tête de l'entreprise, il est remplacé par Philippe Van Hoorne, anciennement directeur administratif et financier qui est secondé, en qualité de directeur général délégué, par Jérôme Foucault, anciennement directeur commercial et marketing de l'entreprise.

Cette nouvelle organisation s'accompagne de la création du service Développement Ventes Distribution qui a la charge, entre autres, de synthétiser les informations en provenance du terrain et de fédérer davantage l'équipe commerciale en facilitant les échanges et la communication entre les quinze attachés commerciaux et les chargés d'affaires. Il est piloté par Aurore Boisset pour ce qui concerne le marché de la distribution et par Gérald Baudry (responsable des ventes Securigard et anciennement chef de produit) pour l'offre Securigard. Cette entité est soutenue par le service client piloté par Franck Aubertot, le service marketing et communication placé sous la responsabilité de Laurent Brêteau, le service RDI dirigé par Arnaud Deloy et enfin par le bureau d'études affaires chargé de répondre aux cas les plus spécifiques.

La poursuite des objectifs

Les objectifs affichés par la nouvelle direction demeure sur la lignée du travail effectué ces dernières années, notamment promouvoir les valeurs de l'entreprise et continuer son développement tout en gardant une totale indépendance. Ainsi, les axes de croissance vont être maintenus dans le domaine de l'antichute et des services aux distributeurs, deux points matérialisés par le rachat de la marque Unyc. Face à l'émergence de nouveaux marchés nés du Grenelle de l'Environnement, Frénéhard et Michaux entend valoriser son savoir-faire sur ses métiers et conserver son âme d'industriel. Les prochains développement externes se feront donc en parfaite synergie entre les départements commerciaux et la production.

Concernant l'offre, l'entreprise normande veut apporter de l'innovation, même sur des références dites traditionnelles, en apportant plus de fonctionnalité aux produits. Cela s'est déjà traduit par la validation de nouveaux crantages, cambrures ou mise en place de cales biodégradables pour les crochets d'ardoise, sur l'apport d'une fonction ancrage sur les crochets de gouttière ou encore par la commercialisation d'Eventech, un échafaudage suspendu qui remplace les modèles éventails habituellement fabriqués en bois qui sont aujourd'hui interdits. A noter que le développement de la société s'appuie également sur la protection antichute et restera concentré sur le marché européen.

Ces objectifs de croissance sont généralement fixés lors des Plans Quinquénaux. Tous les cinq ans, la société prend le temps d'analyser complètement le marché et ses fluctuations. Elle établit alors un plan d'action dans lequel elle étudie toutes les évolutions possibles de l'entreprise. En 2000, du fait d'une forte évolution du cadre réglementaire et normatif, ces analyses ont porté sur la protection antichute.

Elles se traduisent aujourd'hui par la commercialisation d'une large gamme de produits, de solutions et de services exclusivement dédiés à la protection contre les chutes de hauteur.

Frénéhard et Michaux est donc passé du statut d'industriel à celui de spécialiste, aussi bien en accessoires métalliques de couverture et de gouttière qu'en protection contre les chutes de hauteur et entend multiplier ses actions vers les distributeurs et les utilisateurs. Elle participe ainsi à la plupart des commissions normatives, Philippe Van Hoorne étant, par exemple, administrateur au sein de l'OPPBTP et de la Carsat (ex Cram).

Nicolas Desbordes



Depuis 1995, la production du site de La Mousse est progressivement transférée dans la zone industrielle de Saint-Symphorien des Bruyères située à cinq kilomètres de L'Aigle. Ce site de quatorze hectares comprend trois usines, un bâtiment dédié à FM Services et à l'horizon de 2012, le futur siège social de l'entreprise. Chaque unité est spécialisée par type de process industriel. Ainsi, depuis 1995, SSB1 (Saint-Symphorien Bâtiment 1) accueille la fabrication des crochets de gouttières, SSB2 (2002), celle des produits longs tels les échafaudages et SSB3 (2007) le processus de galvanisation à chaud. Le bâtiment SSB4 sert depuis 2007 de plate-forme de stockage pour toute l'offre FMS Ringue.

SSB1

Le site SSB1 (10 000 m2 de surface couverte), qui regroupe six ateliers, est spécialisé dans la fabrication des produits pré-galvanisés, notamment la quincaillerie de gouttière et dans la galvanisation par essorage de nombreuses références.

L'atelier matières premières sert de stockage aux différents feuillards (acier, inox, cuivre, acier pré-galvanisé) utilisés pour la fabrication des produits. Cette pluralité de matériaux permet de répondre à toutes les spécificités régionales françaises mais aussi aux différentes applications, le cuivre par exemple étant essentiellement utilisé pour la rénovation de monuments historiques. Les bobines sont successivement déroulées puis, les plaques obtenues entrent dans l'atelier de coupe, qui comprend onze lignes presses permettant de réaliser des cols de cygne ou des arcades, pour y être frappées. Chaque ligne se termine par un point de contrôle qualité pour vérifier la conformité du produit. Cette étape est entièrement automatisée pour bénéficier d'un taux de productivité important. Pour la fabrication des colliers, ces opérations de déformation de la matière, réalisées avec des presses qui permettent en une passe de déformer, pincer, souder et percuter le produit, sont suivies d'étapes d'assemblage manuel des pièces puis de conditionnement. A noter que tous les produits sont marqués FM pour s'assurer qu'ils sont bien issus de la fabrication Frénéhard et Michaux.

L'atelier de reprise regroupe des soudeurs (humains ou robots) et des riveteuses et concerne essentiellement les petites séries, à savoir des pièces spécifiques comme des crochets chantournés. Il peut également être sollicité pour certaines grandes séries qui nécessitent une intervention manuelle, par exemple pour l'assemblage des tiges pour les références Secur+.

L'atelier de galvanisation abrite un bain de 3 x 1 x 1,6 mètres qui permet de galvaniser certaines références de crochets de gouttières, c'est-à-dire de les recouvrir de zinc (et constituer un produit comportant une couche de zinc, un alliage zinc-acier et l'acier de la pièce traitée) pour leur apporter une protection contre la rouille, notamment pour une utilisation en zone littorale. Ce process automatisé consiste à placer les pièces dans un panier, à introduire ce dernier dans un four pour monter les pièces en température (et ainsi éviter les chocs thermiques ultérieurs) puis à le plonger dans un bain de zinc en fusion à une température de 456°C. Une fois les pièces recouvertes de zinc, le panier est essoré. Il tourne alors à forte vitesse, au-dessus du bain de zinc pour maintenir une certaine température. Ce procédé d'essorage a été instauré en 1997 pour garantir une grande qualité de galvanisation. A cette époque, Frénéhard et Michaux était, comme le souligne Jérôme Foucault, la seule usine européenne à intégrer ce processus d'essorage. Les produits sont ensuite refroidis puis successivement envoyés vers l'atelier de conditionnement puis l'espace de stockage des produits finis (géré automatiquement par emplacement) et d'expédition. Pour faciliter la réactivité de l'entreprise, de nombreuses pièces intermédiaires sont stockées en extérieur. Elles constituent un stock tampon d'environ 40 jours.

Le site SSB1 abrite également un stock d'outillages (développés en interne) nécessaires à la fabrication et à l'entretien des machines.

Prochainement, dans le cadre du rachat d'Unyc, une salle limitant la poussière et les variations d'hygrométrie et de température va être installée au sein de ce bâtiment. Il sera dédié à la confection des

harnais de sécurité.

SSB2

Spécialisé dans la fabrication de produits de sécurité, aussi bien pour les références présentes au catalogue que pour le compte de clients partenaires, SSB2 (2 750 m2 de surface couverte) abrite un large stock de matières premières comprenant des tubes en acier ou en aluminium ronds, carrés, rectangulaires, plats, à cornière… mais aussi des profilés cruciformes, en U ou en I. Le process de fabrication de ces produits s'articule autour de machines destinées à la coupe (presse de 400, 100 et 50 tonnes), au perçage (banc à commande numérique), au soudage (cabines pour soudures manuelles pour les petites séries ou robots de soudure entièrement automatisés pour les plus grandes) ainsi qu'à quelques opérations d'emboutissage. Ce bâtiment intègre également une machine spécifique dédiée au parachèvement des lisses Securigard mais aussi des scies, des grugeoirs/poinçonneuses… Pour les grosses épaisseurs, jusqu'à 15 millimètres, une presse permet en une passe de cambrer, couper, poinçonner et percer la pièce afin de réduire les étapes de fabrication et améliorer la productivité.

A noter que si la majorité des presses est automatisée, le personnel effectue certaines opérations de perçage du fait du grand nombre d'entraxes et de coupes pour les petites séries. Cet équipement industriel offre à l'entreprise la possibilité de dédier un type de machine à une référence précise, par exemple pour des lisses de garde-corps avec rétreint afin de les produire dans délais plus courts qu'à l'accoutumé.

Concernant le process, après une opération de soudage, les pièces sont envoyées soit vers SSB3 pour être galvanisées, soit vers le stock extérieur de SSB1. Ces produits pré-finis permettent à Frénéhard et Michaux de réduire les délais de fabrication lors de fortes commandes.

A noter que tous les produits de sécurité portent un marquage reprenant l'ordre de fabrication et le numéro correspondant à l'identité du soudeur. Cela permet, en cas de défaut constaté, de remonter l'information depuis le début du process pour ensuite retirer le lot du circuit de distribution.

SSB3

Contrairement à SSB1 et SSB2 qui sont spécialisés dans la fabrication de produits, SSB3 (7 200 m2 de surface couverte) est entièrement consacré au process de la galvanisation à chaud, un principe qui permet, par trempage, d'apporter un revêtement anticorrosion sur les pièces métalliques (conformes à la norme NFA 35503 classe 1) améliorant ainsi leur durée de vie comme l'exige la norme NF EN ISO 1461 relative à l'application de peinture. L'entreprise réalise aussi bien de la galvanisation à chaud pour ses propres références que pour des produits d'autres industriels. Frénéhard et Michaux joue alors le rôle de prestataire.

Pour réaliser la galvanisation à chaud, Frénéhard et Michaux utilise un bain d'une longueur de cinq mètres pour une largeur et une profondeur respectives d'un mètre quarante et trois mètres. Sa contenance est de 180 tonnes de zinc pour un poids maximum d'un trempé de deux tonnes. Le process étant entièrement automatisé, les opérateurs ont en charge de déterminer les temps de décapage et de trempage en fonction des pièces à traiter (en tenant compte par exemple des différentes épaisseurs de pièces). Avant d'être trempés dans les bains, les produits doivent être accrochés sur des portiques. Leur positionnement doit être extrêmement précis pour éviter que les pièces n'entrent en contact et se figent les unes aux autres lors du trempage – la galvanisation réalisée au sein de SSB1 ne nécessite pas cette étape car les pièces, plus petites et plates se détachent lors de l'essorage. Le portique entre alors dans une zone de décapage constituée de plusieurs bains, à savoir dans l'ordre : dégraissage, rinçage, décapage, rinçage et fluxage. Les pièces sont ensuite acheminées dans un four pour qu'elles montent en température puis sont trempées dans le bain de zinc en fusion. Une fois le cycle terminé, les pièces galvanisées peuvent être, si besoin, trempées dans un bain de refroidissement. Une opération de contrôle permet d'inspecter la qualité de la galvanisation et

d'ébavurer les pièces manuellement. Les étapes de peinture sont en revanche sous-traitées car elles demandent un savoir-faire que ne détient pas l'entreprise.

Performant, ce process est également respectueux de l'environnement puisque les rejets gazeux sont entièrement retraités – les fumées de galvanisation sont directement aspirées lors du trempage – et il n'y a aucun rejet aqueux.

Ce bâtiment est souvent présenté aux distributeurs lors de leur visite dans l'usine pour leur permettre de connaître l'outil industriel de Frénéhard et Michaux et comprendre le savoir-faire de la société, notamment la galvanisation à chaud.

Un nouveau siège social

Aujourd'hui, seul le siège social de l'entreprise est encore basé à la Mousse. Désireuse de se rapprocher de ses sites de production et de bénéficier d'un espace plus vaste, l'entreprise a décidé d'implanter ses futurs bureaux aux côtés des unités de production de Saint-Symphorien des Bruyères. D'un investissement total de plus de 3,5 millions d'euros, ce nouveau bâtiment a été conçu pour répondre à la démarche HQE et réduire au maximum son empreinte sur l'environnement. Il intégrera ainsi des matériaux d'isolation écologiques, une alimentation énergétique par chaudière à condensation de petite puissance et indépendante des sites de production ou encore l'apport de ressources complémentaires comme l'énergie solaire. Outre les différents services, il abritera deux showrooms permanents, un couvert et l'autre découvert, pour permettre aux visiteurs de découvrir les références de la société.

Le site de Beaucouzé

En dehors du site de Saint-Symphorien des Bruyères, Frénéhard et Michaux compte une autre usine de production basée à Beaucouzé (49) dans laquelle elle fabrique des crochets d'ardoise et de tuiles. Cet espace abrite un atelier de fabrication avec des machines à cambrer le fil, un magasin de matières premières, un magasin à outillage/pièces de rechanges et un magasin de produits finis et expédition.