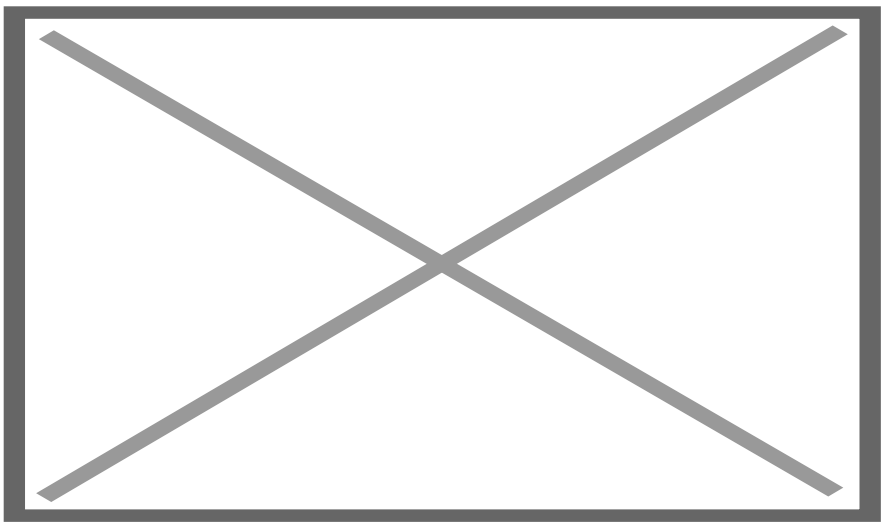
avril 2024

# Legendre & Vernhes – Villeneuve-Saint-Georges (94)



## De l’affûtage des lames aux machines d’usinage

***Legendre & Vernhes est un affûteur qui se développe dans la vente de machines à bois et pratique également la distribution d’outils et de consommables liés au travail du bois. Un métier à découvrir, d’autant que les quincailleries et fournitures industrielles qui font notre quotidien constituent une partie de la clientèle affûtage de ce type d’entreprise.***



L’entreprise Legendre & Vernhes a été créée à Villejuif en 1956 pour réaliser des prestations d’affûtage de lames, un métier très répandu à cette époque où l’achat des outils de coupe pouvait se révéler particulièrement onéreux. Il était indispensable de prolonger leur durée de vie pour économiser sur les coûts, ce qui est encore d’actualité aujourd’hui sur une partie de ces consommables.

Dirigée par M. Christian Vernhes suite au décès de son associé, la petite entreprise a pendant plusieurs décennies tracé sa route avec un parc de machines conventionnelles installées dans le sous-sol d’un pavillon. Elle s’est adaptée à l’évolution de son environnement économique, marqué par la réduction progressive et concomitante du potentiel du marché et du nombre d’affûteurs, et a étendu sa zone d’action à une grande partie de l’Ile-de-France, allant même jusqu’à Fontainebleau au sud.

**Le virage des machines CNC**

Au milieu des années 90, M. Vernhes cède son affaire à M. Eric Laguillez qui poursuit l’activité sur le même mode durant une décennie avant de s’équiper de premières machines CNC en 2005, deux centres à commandes numériques de marque Vollmer. Ce fut une étape importante dans la vie de l’entreprise, indispensable si elle voulait assurer sa pérennité. Comme l’indique Rachid Zerzar, responsable d’atelier entré dans l’entreprise en 1989 : « *La concurrence était forte et nous n’avons pas eu le choix. Il fallait passer au numérique pour se développer, voire pour survivre. On pouvait disparaître comme beaucoup de petits affûteurs confrontés à la contraction continue du marché, du fait d’une spectaculaire baisse des prix des produits neufs qui réduisait le recours à l’affûtage* ». Ce fut également une réelle prise de risque financière au vu de coût que représentait l’acquisition de ces équipements, obligatoirement au nombre de deux pour servir efficacement la clientèle.

Lors de cet investissement, comme les centres d’usinage sont différents selon le type d’affûtage à réaliser, l’univers du bois a été privilégié avec une spécialisation sur la lame circulaire acier et carbure, ces dernières arrivées dans le sillage du mélaminé requérant une technologie d’usinage d’une grande précision. En parallèle, la société a conservé des machines conventionnelles pour toute une panoplie d’outils de coupe pour

le bois et le métal comme les fers de rabots et de dégauchisseuses, les mèches, les lames de scies égoïnes, les rubans, les fraises scies, etc. Par contre, l'entreprise a naturellement abandonné tout le pan des fraises mécaniques pour lesquelles elle n'était pas équipée à niveau. Cette orientation stratégique explique la répartition actuelle du chiffre affûtage qui provient à 70% des outils pour le bois et à 30% des outils pour le métal.

**Transfert sur Villeneuve-Saint-Georges**

Quatre années plus tard, en 2009, l'entreprise trop à l'étroit dans son local situé en zone résidentielle profite d'une opportunité et achète à Villeneuve-Saint-Georges un bâtiment de 400 $m^2$ disposant d'un parking accessible. Elle y transfère ses machines dans un atelier aménagé sur 300 $m^2$, avec ses quatre techniciens, l'effectif comptant également à cette époque trois chauffeurs et une secrétaire, en plus d'Eric Laguillez. L'activité était toujours centrée sur l'affûtage avec peu de ventes de matériels, si ce n'est le remplacement d'outils arrivés en fin de vie qui ne peuvent plus être affûtés – cette partie négoce va progressivement croître au fil des années avec l'ajout de quelques lignes d'outillages et de consommables demandés par les clients. Les relations commerciales sont pour partie déléguées aux chauffeurs qui ramassent et ramènent les outils affûtés aux clients ; ils ont développé des relations privilégiées avec eux et peuvent prendre les commandes.

Quelques années après le déménagement, la société acquiert en 2014 un robot Walter d'occasion pour gagner en productivité sur l'affûtage des lames circulaires pour le bois. Les machines conventionnelles sont conservées.

**Intégration dans le groupe Austoni**

Enfin, la dernière évolution en date et la plus décisive dans ses effets est la cession de la société à la holding Austoni intervenue en novembre 2021. A ce moment, l'entreprise réalise un chiffre...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue