

Cophimec place l'humain au cœur de l'industrie

La reprise par Olivier Jacquet à 100% de Cophimec, fin octobre 2017, est l'occasion de réaffirmer le projet d'entreprise : évoluer vers des productions à plus haute valeur ajoutée, et faire progresser les hommes. Explications.

Cophimec est avant tout une histoire d'hommes. Celle de Philippe Colini d'abord, qui, en 2003, après un poste de directeur technique dans un groupe industriel, rachète la société Karamalengos qu'il rebaptise Cophimec, une société d'usinage, à Belleville. Celle d'Olivier Jacquet, ensuite, passionné de mécanique, qui démarre seul une activité de mécanique de précision à Trévoux, en 2007. Quand ils se rencontrent, Philippe Colini propose à Olivier Jacquet de rapprocher les deux activités, et de travailler ensemble afin d'envisager, à terme, sa succession. La fusion interviendra en 2012, la transmission en fin d'année 2017. « Cette initiative présentait beaucoup d'intérêts. Pour l'activité de décolletage et d'usinage de pièces mécaniques en grande série, cela permettait d'assurer un service complémentaire de conception et prototypage. Et pour mon entreprise positionnée sur les petites à moyennes séries, j'étais en mesure de proposer des prix de production plus compétitifs ».

Des investissements vers l'industrie 4.0

Depuis 2011, la société de 22 personnes réalise une croissance régulière. « Nous avons avec Philippe Colini la même façon de concevoir le management et les rapports humains. Nous essayons toujours d'avoir un coup d'avance pour les clients, en investissant dans les moyens de production au bon moment ». En 2018, la société investit ainsi 400 K€ dans deux nouveaux centres d'usinage et une machine de mesure tridimensionnelle.



Des équipements rendus indispensables par l'obtention de nouveaux contrats, dont l'un en Allemagne pour le secteur des pompes hydrauliques, et un autre en région pour des chaudières à gaz. Cophimec fournit régulièrement les secteurs de la robinetterie industrielle, du ferroviaire, du transport, de l'énergie, des équipements agricoles. Ses produits entrent ainsi dans des amortisseurs de TGV, du matériel basse tension de General Electric, les pulvérisateurs de Berthoud ou encore les débroussailliers du vendéen Pubert, numéro un mondial du secteur. « Notre atout ? Garder l'esprit d'une entreprise familiale, tout en la gérant comme une grande société pour nos clients, avec une traçabilité sur 10 ans, des services techniques, qualité et logistique à la pointe ».

Des recrutements constants

Mais le principal est sans doute l'attention portée à l'ambiance de travail et à l'évolution des salariés, qui limite drastiquement le turn-over. « J'ai beaucoup formé et embauché depuis mon arrivée en 2011. Et maintenant, en moins d'un an, huit

nouvelles personnes sont entrées dans l'entreprise. Un jeune très motivé qui allait démarrer un CQP (certificat de qualification professionnelle) en mécanique s'est présenté à nous. Malheureusement, sa formation a été annulée faute de candidats. Je l'ai tout de même embauché, en lui assurant que nous ferions nous-mêmes la formation. Nous avons aussi recruté un fraiseur avec très peu d'expérience, en nous engageant à le former et à lui faire obtenir un CQPM (certificat de qualification paritaire de la métallurgie). Quand la motivation et le goût du métier sont là, c'est à nous de faire l'effort d'apporter la qualification et l'amélioration technique ». Une véritable stratégie de formation a ainsi été mise sur pied. De même, ce sont des salariés de l'entreprise qui, formés à la logistique, à la qualité, ont pu évoluer et accéder à ces postes en interne. « Notre objectif est d'aller vers des marchés plus complexes et des pièces techniques à plus forte valeur ajoutée ». Les deux nouveaux clients de Cophimec, dont l'un situé en Allemagne, répondent pleinement à ce cahier des charges ! ■