

40 ans... La force de l'âge pour Emily !



La société finistérienne Emily a organisé en avril dernier 3 journées "portes ouvertes" pour ses clients et ses divers partenaires afin de fêter son quarantième anniversaire. Avec plus de 2 500 personnes de 10 nationalités différentes ayant répondu présents, ce fût un bel événement pour ce fabricant d'équipements de manutention !

« JE SUIS LIBRE D'ORGANISER MON TRAVAIL COMME JE L'ENTENDS EN FONCTION DES COMMANDES, ET ÇA, CROYEZ-MOI, C'EST TRÈS IMPORTANT POUR MOI ! » NOUS EXPLIQUE L'OPÉRATEUR DU POSTE DE DÉBIT.



LA BALAYEUSE LEADER CLEAN SANS CONNEXION MONTÉE SUR UN CHARIOT FRONTAL



L'OPÉRATEUR CONTRÔLE LES FONCTIONS HYDRAULIQUES DU GODET



MAGASIN DE PIÈCES POUR LE MONTAGE DES MACHINES (surface 320 m², 600 références pour une valeur de 700 000 €)



Comme l'explique avec humour et sérieux à la fois Bruno Peron, directeur commercial et marketing, « notre philosophie est de transformer un engin porteur (tracteur, chariot frontal et télescopique, tracto-pelle, etc.) en couteau Suisse afin de rentabiliser son utilisation. Ainsi, un chariot élévateur devient une balayeuse autonome, une petite chargeuse ou un engin de déneigement et de salage ». C'est pourquoi depuis 1974, date de sa création par Michel Emily, PDG du groupe Prévision dont Emily fait partie, la société fabrique des équipements de manutention dédiés aux secteurs de l'agriculture, de l'industrie, de l'environnement et des espaces verts. Les produits phares de cette entreprise dans le secteur de la manutention sont ses balayeuses/ramasseuses dont la réputation n'est plus à faire. Conçues pour travailler en extérieur comme en intérieur selon le modèle, elles ont la particularité de pouvoir être installées sur un chariot élévateur frontal ou télescopique sans connexion, c'est-à-dire qu'elles fonctionnent par simple poussée de la machine (plus de détails sur l'une de ces machines se trouvent en page 6 du numéro 1 de Solutions Manutention). « Pour les produits novateurs que sont nos balayeuses sans connexions, les commerciaux disposent de matériels afin de réaliser des démonstrations sur les sites des clients et prospects car c'est la meilleure façon de leur montrer les performances réelles de nos machines. C'est une vraie valeur ajoutée ! » se félicite Bruno Peron. Tous ces matériels sont fabriqués dans l'usine de la société située à Tréflévenez (29). La surface totale de 12 000 m² est répartie en 3 bâtiments. L'usine 1, d'une surface de 2 500 m², est le site d'origine dédié à la création des prototypes et des machines spéciales, avec une partie pour le SAV et les pièces détachées destinées aux clients finaux. L'usine 2, d'une surface de 3 000 m² a été construite en 1999 et elle est dédiée à la fabrication. Elle est constituée de différents postes parmi lesquels on trouve le débit (sciage, pliage et pressage de la tôle), la soudure, la peinture, l'assemblage des parties mécaniques et hydrauliques, enfin le poste de contrôle appelé aussi banc d'essais de l'hydraulique. Un 2^{ème} contrôle est effectué permettant de comparer la commande du client avec l'ordre de fabrication (par exemple, si une option a été demandée par le client, l'opérateur vérifie qu'elle est bien présente sur la machine) et la plaque de mine est apposée sur la machine (N° de série, poids à vide, volume, etc.). Pour l'export, un 3^{ème} contrôle est effectué par le service technique. Construite en 2009, l'usine 3 fonctionne sur le même principe que l'usine 2, et sa surface est de 5 000 m². En début d'année, une nouvelle extension de 1 500 m² a vu le jour avec la création d'un auvent couvert pour le stockage des produits finis. La société Emily, c'est aussi un chiffre d'affaire en 2013 de 15,2 millions d'euros, une présence dans 37 pays, 90 employés, un service R&D qui bénéficie d'environ 7 % du CA, et, entre 3 et 6 brevets déposés à l'INPI par an et dans plusieurs pays (la balayeuse Leader Clean est couverte à elle seule par 2 brevets). Avec une présence sur environ 30 salons par an, en France comme à l'étranger (Canada, Nouvelle Zélande, Australie, Allemagne...), Emily exporte son savoir-faire français avec fierté. ● P. L.P.B.

” Pour les produits novateurs que sont nos balayeuses sans connexions, les commerciaux disposent de matériels afin de réaliser des démonstrations sur les sites des clients et prospects car c'est la meilleure façon de leur montrer les performances réelles de nos machines. C'est une vraie valeur ajoutée ! ”