

Saphonyx, au cœur du Traitement de Surfaces et à la Surface des Matières

i Saphonyx
Philippe Leemans

Nous avons décidé de laisser cet espace à Philippe Leemans, administrateur de Saphonyx pour présenter son entreprise.

QUELLE AMBITION, EN CETTE PÉRIODE DE REPRISE ÉCONOMIQUE APRÈS LE CONFINEMENT?

L'ambition sera de résister à la crise économique tout en évitant les risques suivants:

- Les clients qui paient avec retard, ce qui pourrait affecter notre trésorerie.
- Les faillites, en 25 ans, nous n'en avons connu que quatre dont 2 clients français, et heureusement à chaque fois pour des petits montants.
- Le marché du secteur aéronautique où la crise pourrait durer de 5 à 10 ans, et pour lequel je crains que les sous-traitants présents en Wallonie risquent de périlcliter.

Nous privilégions toujours une relation WIN-WIN avec les clients, en proposant soit des gains de productivité, soit des produits moins dangereux et plus respectueux de l'environnement, soit des solutions, c'est notre côté «Problem Solver».

Notre credo restera de servir les clients au mieux tout en respectant une certaine distanciation sociale. A ce jour chez nos fournisseurs, il n'y a pas de risque de pénurie, encore faudra-t-il pouvoir compter sur «toutes» les matières premières.

L'impact de la crise: engager une personne néerlandophone pour couvrir la Flandre et la Hollande est reporté à une date indéterminée. Pour payer une personne, il faut 250 000 € de C.A., grosso modo 100 clients et sans doute de la trésorerie pour couvrir un an de salaire avant d'entrer dans ses frais... si la personne est compétente, et notre candidat l'était...

QUEL TYPE DE CLIENTÈLE?

Dans «Traitement de Surfaces», il faut le lire au sens large, même le savon à main intéresse tout type d'entreprise et dans toute entreprise on nettoie et on maintient les installations et les outils de production.

Avec la gamme BONDERITE®, nous couvrons tous les aspects du traitement de surfaces: dégraissage, décapage, phosphatation, conversion aluminium, détartrage, etc. HENKEL dispose de près de 4000 références sous la dénomination BONDERITE®, avec des produits généraux, mais surtout des produits de niche et une R&D très active avec des nouvelles technologies plus performantes, plus respectueuses de l'environnement et des travailleurs.

Fidèle à mes débuts chez TURCO®, le secteur aéronautique reste un pilier de notre développement. Nous servons de notre mieux tout sous-traitant travaillant dans l'aéronautique et donc soumis à des cahiers de charge précis et des agrégations de produits. Les grands acteurs mondiaux sont directement pris en charge par HENKEL.

SAPHONYX EXISTE DEPUIS 25 ANS, DONT 18 COMME DISTRIBUTEUR HENKEL

Sans diplôme d'enseignement supérieur, self made man, ce sont les expériences de vie qui forgent une carrière, diversifiée, riche grâce aux gens rencontrés, et qui donc m'ont permis d'avoir une vue sociétale du monde dans lequel on vit.

Les débuts avec TURCO en 2002, qu'HENKEL a racheté dès 2003, avec un petit portefeuille de clients, une douzaine dont la plupart sont toujours clients.

ACOBAL, qui est une joint-venture de NTIC, pour les produits VCI de marque Zerust® (VCI: Volatile Corrosion Inhibitor) a repris la marque Gardac® à HENKEL en 2005, et dès 2008 j'ai rallié ACOBAL avec qui je collabore comme agent, avec des succès comme Caterpillar et un énorme manque à gagner comme Caterpillar!

A présent, nous sommes aussi distributeur des produits BIOTHYS®, qui proposent des neutralisants des nuisances olfactives. Ce sera notre défi d'après crise!

QU'EST-CE QUI REND CE MÉTIER PASSIONNANT?

Visiter tout type d'entreprise est extrêmement riche et formateur: une foison de compétences, de l'artisan aux centres de recherches, une fonderie, un fabricant de montre, un restaurateur de véhicules anciens, un fabricant de seringue ou de systèmes optiques pour l'astronomie... Parfois la visite d'un prospect ou d'un client n'est rentable qu'en terme d'enrichissement personnel. Est-ce le fait de ne pas avoir de diplôme qui me permet de garder un œil émerveillé et encyclopédique, peut-être!

Indépendant: une vocation, non, être asservi à une entreprise, subir une hiérarchie, effectuer toujours les mêmes tâches, être affecté psychologiquement par des exigences de rentabilité et de productivité... Non, être libre, avec ses aléas (stress, confort financier), reste ma vocation, même si Saphonyx aurait voulu grandir; non pour s'enrichir, mais parce qu'il faut toujours avoir la volonté d'avancer.

QUELLE EST LA VALEUR AJOUTÉE D'UN DISTRIBUTEUR, SAPHONYX EN L'OCCURRENCE?

- Nous sommes une courroie de trans-

QUI SOMMES-NOUS



Les acheteurs et centrales d'achat qui manquent de la plus respectueuse éthique par rapport au travail fourni.

Le manque de la plus élémentaire des politesses, tels les courriels circonstanciés laissés sans réponse (je ne parle pas des promotions de produits).

HENKEL, ACOBAL et BIOTHYS sont toujours en avance au niveau technologique, et leurs produits sont copiés, souvent, parfois sans même une distanciation par rapport au produit original.

SI VOUS DEVIEZ PROMOUVOIR TROIS PRODUITS DE TRAITEMENT DE SURFACES, LESQUELS PROPOSERIEZ-VOUS?

Aluminium: BONDERITE® M-NT 65000 AERO – produit de conversion agréé par la NAVAIR, actuellement le seul à remplir l'objectif technique et de répétabilité - remplaçant définitivement l'ALODINE® 1200.

Inox: BONDERITE® C-IC 18010, liquide et gel – produit de décalaminage des soudures et découpes sur inox sans acide nitrique et/ou fluorhydrique.

Décapage de peintures: BONDERITE® S-ST 600 associé à un produit adapté au substrat pour décaper efficacement même les peintures les plus difficiles, à utiliser en immersion avec ou sans ultrasons.

Faute de pouvoir aller en clientèle, nous en profitons pour investir du temps dans nos SAPHOSITE n'hésitez pas à les visiter.

mission entre nos fournisseurs et les clients.

- Nous bénéficions d'un accès aux laboratoires et aux conseils techniques de nos fournisseurs, tous les trois, leaders mondiaux, dans leur secteur propre.
- Flexibilité, proximité, réactivité et Problem Solver, c'est le carré d'as que nous proposons à nos clients.
- Nous travaillons en réseau avec d'autres indépendants ou PME qui ont la compétence technique, car nous ne pouvons pas maîtriser tous les métiers liés au traitement de surfaces.

POURQUOI DÈS LORS, PASSER PAR UN DISTRIBUTEUR OU UN AGENT COMMERCIAL?

Si vous êtes patron d'entreprise, vous savez combien coûte un employé, combien il est difficile de trouver certains profils, surtout dans un secteur qui n'est pas très «sexy» - nettoyer – utiliser des produits chimiques... Pour être géré en direct par HENKEL, vous devez avoir un potentiel et entrer dans le cadre des priorités décidées par HENKEL. Si HENKEL est leader mondial, c'est parce qu'il se concentre sur les grands groupes internationaux et les marchés relevant. Nous en tant que distributeur, nous nous occupons de tous les autres, et aussi parfois de grands groupes où HENKEL n'est pas actif.

QU'EST-CE QUI VOUS AFFECTE LE PLUS DANS VOTRE QUOTIDIEN DE TECHNICO-COMMERCIAL?

La vente de produits chimiques par internet devrait être interdite.

La culture du respect des travailleurs et de l'environnement manque cruellement dans certaines entreprises, et dès lors aussi, des clients sont confrontés à un problème récurrent de liquidités ne permettant ni de se mettre aux normes, ni d'encourager l'amélioration permanente de qualité.

Le temps, que ce soit le nôtre ou celui de nos clients, n'est pas extensible, et trop de projets n'aboutissent pas, faute de temps. Et il y a tant de produits et de solutions à proposer.

Saphonyx srl est distributeur de produits de Traitement de Surfaces HENKEL TECHNOLOGIES, de produits de neutralisation d'odeurs Biothys™ et agent commercial ACOBAL pour les produits VCI Zerust® Excor®.

CONTACT

SAPHONYX srl
Philippe Leemans
Rue du Bosquet 7 • 1348 Louvain-la-Neuve • +32 (0)10 45 35 47
info@saphonyx.be • www.saphonyx.be • www.saphonyx.nl

