

Laurent Coyon :

de SAGEM à SAVIMEX, son itinéraire est fait d'optique

par Antoine Guy



Laurent Coyon

En 1984, SAVIMEX, PME fondée dans le Jura en 1954, a élu domicile au cœur de la Z.A. des « Bois de Grasse ».

En 2006, l'actuel PDG rachète la société. De simple verrier pour lunettes, elle s'est métamorphosée en un fabricant leader de systèmes optiques polymères à très haute valeur ajoutée. Maîtrisant toutes les étapes de la plasturgie optique, SAVIMEX et ses 150 collaborateurs exportent 60 % de leur production.

Bien ancré dans le réel, Laurent, ingénieur-entrepreneur-opticien-plasturgiste, passionné et passionnant, n'est pas homme à se bercer d'illusions (d'optique). Il vise au contraire des objectifs bien clairs, à l'échelle du monde.

Aujourd'hui 6 000 visières de casques quittent quotidiennement Grasse. Rencontre.



Dépôt à la chaîne de différents vernis sur des visières en polymère

"Nous produisons 80 % des visières de casques de pompiers dans le monde"



Le nom de "Grasse" évoque plutôt la filière des parfums et des arômes. SAVIMEX y fait figure de trublion. Dans cette PME au CA de 16 millions d'euros, il est question de polycarbonate, de couches minces nanométriques, de robotique, d'usinage diamant, de métrologie, de méthodes industrielles, d'injection plastique, et de systèmes optiques à base de polymères. "Nous n'avons rien en commun avec la filière parfum grasse", murmure en souriant Laurent Coyon. Pourtant la société s'est bel et bien implantée depuis 1984 dans le bassin grassois, amorçant un virage stratégique pour muer de fabricant de verres de lunettes traditionnels et devenir un industriel chevronné de la fabrication de système optique à base de polymère.

Reprise d'entreprise : une tentation exigeante

"J'ai toujours voulu tenter l'aventure et devenir chef d'entreprise", souligne Laurent Coyon en introduction de notre échange. Avant de racheter SAVIMEX, ce cadre dirigeant de SAGEM y a pendant vingt ans occupé tous les postes clés. Le fil d'Ariane étant l'optique, il a acquis une connaissance industrielle et commerciale approfondie de ce secteur labyrinthique. Laurent a travaillé en bureau d'études, en production, à l'export, au management. Les dirigeants de l'un de ses fournisseurs, SAVIMEX, voulaient passer la main et c'est tout naturellement qu'il s'est porté candidat pour la reprise de la société qui pesait 6 millions d'euros de CA pour 60 collaborateurs. "La prise de risque était importante, j'ai hypothéqué ma maison à l'époque", rappelle-t-il. La reprise d'entreprise n'est effectivement pas un long fleuve tranquille, et ce dès les premières minutes.

Diversification stratégique : passer du verre au polycarbonate

La découverte du polycarbonate par des chercheurs de l'Allemand Bayer AG date de

1953. Ce matériau aux multiples propriétés s'est imposé dans nombre d'activités industrielles. Il possède une excellente résistance aux chocs, ce qui le rend très compétitif pour la fabrication de casques, de boucliers, de mobilier, et plus récemment de coques de smartphone par exemple. Son innocuité physiologique lui confère de sérieux avantages dans la santé, pour la fabrication de prothèses ou de matériel médical. Enfin et surtout, sa grande transparence, son faible retrait au démoulage et son excellente stabilité dimensionnelle en font un candidat très apprécié pour la fabrication de verres optiques de précision, de lentilles pour les caméras, de CD/DVD, de vitres de phares automobiles...

SAVIMEX, en investissant fortement sur les savoir-faire de son personnel et les machines de transformation du polycarbonate, a réussi des diversifications industrielles lui permettant une présence sur les secteurs de la sûreté, de la défense, de la santé et du bien-être, de l'automobile, de l'aéronautique. Elle exporte désormais vers la Corée du Sud, la Chine, le Japon, les Etats-Unis, et toute l'Europe.

Un savoir-faire transversal, valorisable et déclinable

Son marché historique est celui des visières de casques qui nécessite de concevoir des moules adaptés aux très hautes pressions de l'injection plastique², de déposer des vernis anti-rayures, des vernis antibuée, des couches minces isolantes³, de savoir réaliser des réseaux de diffraction. Sur cette activité, SAVIMEX investit aussi en robotique pour optimiser ses flux au sein des ateliers, accélérer sa production, améliorer les postes de ses opérateurs et livrer de grandes séries⁴ sans transiger sur les niveaux de qualité des produits.

La seconde activité importante est la production de systèmes de vision tête haute⁵, en tant que fournisseur de rang 2

Laurent Coyon: from SAGEM to SAVIMEX, a crystal clear vision

In 1984, SAVIMEX, an SME founded in the Jura in 1954, took up residence in the heart of the commercial area of «Bois de Grasse». In 2006, the current CEO bought the company. From a simple glassmaker for glasses, it has metamorphosed into a leading manufacturer of polymer optical systems with very high added value. Mastering all the stages of the optical plastics industry, SAVIMEX and its 150 employees export 80% of their production.

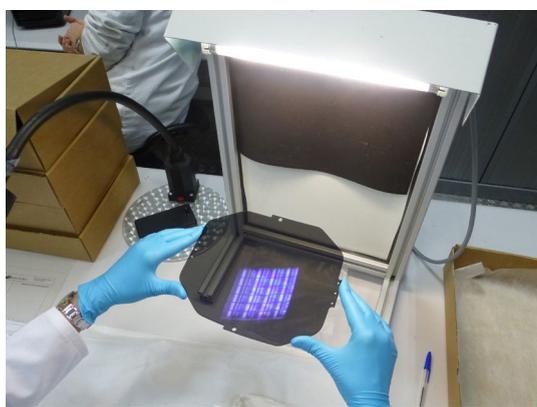
With his feet firmly on the ground, Laurent, engineer-entrepreneur-optician-plastics technician, passionate and fascinating, is not a man to be taken in by (optical) illusions. On the contrary, he aims for very clear objectives, on a global scale. Today 6,000 helmet visors leave Grasse daily.

The name "Grasse" evokes the perfumes and aromas sector. SAVIMEX is a joker in the pack. In this SME with a turnover of 16 million euros, we are talking about polycarbonate, nanometric thin layers, robotics, diamond machining, metrology, industrial methods, plastic injection, and optical systems based on polymers. "We have nothing in common with the Grasse perfume industry," whispers Laurent Coyon, smiling. However, the company has indeed been established since 1984 in the Grasse basin, initiating a strategic shift to transform from a manufacturer of traditional spectacle lenses to become a seasoned industrialist in the manufacture of polymer-based optical systems.



Système de vision tête haute à bord d'une voiture

"Actuellement, on entend beaucoup de discours imprégnés de plastic bashing, ce qui peut se justifier. Mais dans ce domaine de la chirurgie ophtalmique et de la santé humaine, je peux vous dire que le plastique est vraiment bien accueilli"



Contrôle qualité sur une pièce polymère

pour les équipementiers automobiles de rang 1. Ces systèmes, hérités des avions de chasse (secteur pour lequel SAVIMEX travaille aussi), sont des plaques transparentes aux courbes complexes, produites en injection à partir d'un moule usiné avec une finition miroir⁶. Elles sortent verticalement de la planche de bord et les informations essentielles pour le pilotage de la voiture y sont projetées à l'attention du conducteur, qui gardera ainsi la tête haute et donc une meilleure concentration sur la route. SAVIMEX fournit les grands équipementiers automobiles. Récemment, SAVIMEX a été sollicité pour équiper les cabines de conduite des tramways avec ces systèmes de vision têtes hautes⁷. Les avions de ligne commencent aussi à en être pourvus.

Le savoir-faire de SAVIMEX réside non seulement dans l'optique à base de polymère mais aussi dans la fourniture de systèmes complets, intégrant électronique, informatique, pour pouvoir par exemple projeter les informations demandées au cahier des charges. C'est ainsi qu'une startup israélienne sous-traite au plasturgiste grassois la réalisation de lunettes pour cyclistes exigeants avec vision tête haute.

Enfin, la PME s'est fait connaître dans le domaine de la chirurgie ophtalmique en mettant sur le marché une gamme de produits jetables, non réutilisables. Les mêmes objets, traditionnellement en verre, nécessitaient des phases de lavages et de stérilisation très contraignantes entre les interventions. "Actuellement, on entend beaucoup de discours imprégnés de plastic bashing, ce qui peut se justifier. Mais dans ce domaine de la chirurgie ophtalmique et de la santé humaine, je peux vous dire que le plastique est vraiment bien accueilli", nous dit Laurent en souriant.

Les compétences acquises par SAVIMEX sont valorisables aussi en mode projet. Le bureau d'études a travaillé par exemple sur un système d'éclairage à LED pour cabinet dentaire. "En s'associant à des sous-traitants locaux en mécanique, électronique et informatique, nous avons construit notre position d'intégrateur. Il y a quelques années, nous avons réalisé des optiques pour les projecteurs de Doremi Labs⁸", explique le dirigeant de SAVIMEX.

S'impliquer dans les réseaux de sa filière et s'appuyer sur BPI France

La vie d'un capitaine de PME ne s'arrête pas à ses ateliers. Laurent participe et contribue à de nombreux organismes de promotion de la filière. Il est vice-président d'OPTITEC, le pôle de compétitivité Photonique et Imagerie basé à Marseille, membre du conseil d'administration de Photonic France, fédération française de la photonique, qui veut faire entendre sa voix au sein

Taking over the company: a demanding temptation

"I always wanted to take on an adventure and become the head of a company", states Laurent Coyon by way of introduction to our discussions. Before buying SAVIMEX, this ex SAGEM manager had occupied most key posts. The thread running through all of it was optics, he acquired a deep industrial and commercial knowledge of this labyrinthine sector. Laurent worked in a design office, in production, in export, in management. The directors of one of his suppliers, SAVIMEX, wanted to move on and it was the natural step for him to apply to take over the company which had 6 million euros in turnover with 60 employees. "It was a high risk strategy, I mortgaged my house at the time", he recalls. Taking over a business is not a breeze which is apparent from the very start.

Strategic diversification: moving from glass to polycarbonate

The discovery of polycarbonate by researchers from the German Bayer AG dates from 1953. This material with its multiple properties has become established in many industrial activities. It has an excellent impact resistance, which makes it very competitive for the manufacture of helmets, shields, furniture, and more recently smartphone cases for example. Its physiological safety brings it serious advantages in the health sector for the manufacture of prostheses or medical equipment. Last but not least, its high transparency, low shrinkage and excellent dimensional stability make it a highly valued candidate for the manufacture of precision optical glasses, lenses for cameras, CD / DVDs, car headlight glass, etc.

By investing heavily in knowledge for its personnel and machines for the transformation of polycarbonates, SAVIMEX, has succeeded in industrial diversification which has given it a presence in the safety, defence, health and well-being, automotive and aeronautics sectors. It now exports to South Korea, Japan, the USA and the whole of Europe.

Cross disciplinary, valuable and adaptable knowledge

Historically its market has been helmets' visors which requires designing moulds adapted to the very high pressures of plastic injection, adding anti-scratch and anti-fogging coatings and thin insulating layers, knowing how to create diffraction networks. In this field, SAVIMEX is also investing in robotics to optimise workflow in its workshops, speeding up production, improving workstations and delivering large series without compromising on product quality levels.

The second most important activity is the production of head-up display systems, as a tier 2 provider for tier 1 automobile equipment suppliers. These systems, inherited from fighter planes (a sector in which SAVIMEX also works), are transparent plates with complex curvatures, produced by injection moulding from a factory made mirror finish mould. They extend vertically from the dashboard and essential information for driving the car is projected there for the attention of the driver, who will thus keep their heads high and therefore concentrate better on the road. SAVIMEX supplies the major automotive suppliers. SAVIMEX was recently asked to equip tram driver's cabs with these head-up vision systems. Airliners are also starting to have them.

SAVIMEX's know-how not only resides in polymer-based optics but also in the supply of complete systems, integrating electronics and IT, so that, for example, it can include the information requested in the specifications. This is how an Israeli start-up sub-contracts to the plastic manufacturer from Grasse the production of glasses for demanding cyclists with head-up display.

"Nous construisons un tout nouveau bâtiment de 7 000 m² près d'Arôme Grasse. Jérôme Viaud a œuvré pour garder SAVIMEX sur sa commune"



Vue d'architecte de la future implantation de Savimex à Grasse

de l'Europe⁹. SAVIMEX est membre d'Allizé Plasturgie, le syndicat de la filière, membre de l'APPIM¹⁰, et siège au GES (Groupement Expertise Stratégique) de risingSUD¹¹. Enfin, SAVIMEX vient de terminer en novembre dernier le programme national d'accélération BPI Excellence pour devenir ETI, Entreprise de Taille Intermédiaire. "C'est une excellente formation, qui ouvre beaucoup de portes et apporte beaucoup de contacts", nous a-t-il confirmé.

Bâtir dès aujourd'hui l'entreprise de demain

La plasturgie optique nécessite des bâtiments régulés en température, et des conditions de propreté difficiles à obtenir dans les locaux actuels. L'idée d'en construire des neufs plus adaptés à ces contraintes a très vite émergé dans l'esprit de cet industriel hyperactif. Le bâtiment complet nécessitait un investissement de 10 millions d'euros. En 2006-2007, avec un CA de 9 millions d'euros, le projet manquait de crédibilité. Peu importe. Le travail, le sérieux, la croissance hissèrent les résultats à 15 millions. "Le projet est devenu viable, les banques ont fait confiance à SAVIMEX et Jérôme Viaud, le maire de Grasse, ne s'y est pas trompé. Il a œuvré pour nous maintenir dans sa ville". La construction du bâtiment de 7 000 m² a commencé sur un terrain vendu par la Communauté du Pays de Grasse à SAVIMEX, situé entre l'usine Robertet et le pôle Arôme Grasse. Une modification idoine du PLU a même autorisé l'ajout d'un étage complet au projet, permettant à SAVIMEX de "voir venir" pour héberger de nouveaux collaborateurs², avec 5 000 m² consacrés à la production et au stockage, et 2 000 m² dévolus aux bureaux.

Déménagement prévu pour 2021. Dans quelle optique Laurent Coyon dirige-t-il SAVIMEX ? La bonne, indéniablement. ●

Finally, the SME became known in the field of ophthalmic surgery by marketing a range of disposable, non-reusable products. The same objects, traditionally made of glass, required very restrictive washing and sterilisation phases between procedures. "Currently, we hear a lot of speeches full of plastic bashing, which can be justified. But in the field of ophthalmic surgery and human health, I can tell you that plastic is really welcome," Laurent tells us with a smile.

The skills acquired by SAVIMEX can also be used in project mode. The design office worked for example on an LED lighting system for dental practices. "By partnering with local mechanical, electronic and IT subcontractors, we have built our position as an integrator. A few years ago, we produced optics for projectors for Doremi Labs", explains the director of SAVIMEX.

Get involved in the networks of its sector and make use of BPI France

Life as the head of an SME doesn't cease in the workshops. Laurent participates in and contributes to numerous organisations promoting the sector. He is vice-president of OPTITEC, the Marseille-based Photonics and Imaging competitiveness cluster, member of the board of directors of Photonic France, the French photonics federation, which wants to make its voice heard in Europe. SAVIMEX is a member of Allizé Plasturgie, the sector's union, a member of APPIM, and sits on the GES (Strategic Expertise Group) of risingSUD. Finally, last November, SAVIMEX just completed the national BPI Excellence acceleration programme to become an Intermediate Size Company. "It's an excellent training programme which opens many doors and brings many contact", he confirmed to us.

Building the business of the future today

Optical plastics processing requires temperature-regulated buildings and conditions of cleanliness that are difficult to obtain in the current premises. The idea of building new ones more suited to these constraints very quickly emerged in the mind of this hyperactive industrialist. The entire building required an investment of 10 million euros. In 2006-2007 with a turnover of 9 million euros, the project lacked credibility. Whatever. Work, a serious approach and growth raised the turnover to 15 million. "The project became viable and the banks put their trust in SAVIMEX and Jérôme Viaud, Mayor of Grasse, made no mistake. He worked to keep us in his town". Construction of the 7000 m² building began on land sold by the Pays de Grasse community to SAVIMEX, located between the Robertet factory and the Arôme Grasse pole. A harmless modification to local planning has even allowed for the addition of a whole new level for the project, which means SAVIMEX can plan for the future to accommodate workers, with 5,000 m² dedicated to production and storage and 2,000 m² to offices.

Move planned for 2021. In what direction is Laurent Coyon taking SAVIMEX? The right one, undeniably. ●

- 1 Soit environ 1,2 millions de visières annuellement.
- 2 SAVIMEX dispose de son bureau d'études et utilise les compétences en mécaniques de certains sous-traitants locaux. La mise au point d'un moule dure en moyenne quatre mois.
- 3 Spécifiquement chez les pompiers, il est nécessaire que les visières de casques ne soit pas conductrices de l'électricité. Auparavant les revêtements métalliques étaient conducteurs.
- 4 SAVIMEX travaille en 3/8 et parfois le samedi, en fonction du plan de charge.
- 5 Head of Display.
- 6 Usinage à pointe diamant avec dépôt de nickel permettant d'atteindre des rugosités inférieures au dixième de micron.
- 7 Un prototype testé en particulier à Nice est en phase d'industrialisation.
- 8 Doremi Labs : Société sopolitaine productrice de matériel high tech pour la diffusion et projection

cinématographique, rachetée par l'américain Dolby en novembre 2014.

9 Pour contrer l'influence grandissante de l'Allemagne auprès des instances européennes.

10 APPIM : Créée en 1996 à l'initiative des industriels azuréens et de la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur, l'Association des Partenaires pour la Promotion de l'Industrie Méditerranéenne accompagne ses membres. Elle représente plus du tiers des emplois industriels azuréens, et rassemble aussi bien les petites et moyennes entreprises que les grands groupes de toutes les filières d'excellence industrielles du territoire.

11 risingSUD est l'agence de développement économique de la région Sud. Elle a été fondée en 2014 par la Région, l'Etat, la Chambre de Commerce et d'Industrie régionale, la Banque des Territoires et Bpifrance. Voir www.risingsud.fr

12 En le louant en attendant.