

8 Entretien avec Jean-Michel Sabarots, Entreprise Navailles

DUCASSE : Pouvez-vous présenter brièvement votre entreprise ?

Jean-Michel SABAROTS : L'entreprise NAVAILLES existe depuis 1966. Elle conçoit et fabrique des sièges destinés aux domaines du bureau, de la collectivité et de la santé.

Au confluent de l'artisanat et de l'industrie moderne, NAVAILLES a su développer des services intégrés qui sont aujourd'hui le garant d'une véritable autonomie de production. Alliant la technicité des composants métalliques des sièges à la "patte" artisanale de nos tapissiers, la modularité d'un produit certifiée "By Navailles" offre à nos clients la liberté de commander un produit customisable ou bien un produit sur mesure.

DUCASSE : NAVAILLES fait-elle partie d'un groupe ?

Jean-Michel SABAROTS : Effectivement, NAVAILLES, qui emploie 146 personnes à Hagetmau et qui réalise un Chiffre d'Affaire de 18 millions d'Euros, fait partie à 100 % d'une Holding dénommée HMD Group dont l'actionnaire principal est Christophe Michaud et est accompagné par 2 fonds d'investissement.

Font partie également de ce Groupe :

- une société dans la Côte d'Or qui emploie 10 salariés et est spécialisée dans le domaine du siège "assis-debout" et fabrique des sièges professionnels pour l'industrie et les laboratoires
- une société dans le Val-de-Marne qui emploie 20 salariés et qui est spécialisée dans les sièges de mobilier pour les collectivités
- une société dans le Lot-et-Garonne qui emploie 25 salariés et dont la spécificité est le travail tubulaire
- une société dans le Tarn-et-Garonne qui emploie 45 salariés et est chargée d'une unité de fabrication de bois galbé

Le tout représente 246 collaborateurs.

DUCASSE : Quels sont vos secteurs d'activité à Hagetmau ? A qui profitent vos produits ?

Jean-Michel SABAROTS : Nous travaillons sur 2 activités qui sont les sièges de bureau et les fauteuils médicalisés. Ici à Hagetmau, nous concevons les produits, les fabriquons puis les distribuons. Nous avons 3 typologies de clients :

- Les clients issus des Marchés Publics (Ugap, les Banques, etc)
- Les Revendeurs (nous avons une équipe de commerciaux qui sillonnent la France)
- Les Industriels (sociétés diverses, hôpitaux)

Cela fait plus de 400 clients qui utilisent les produits "by Navailles".

DUCASSE : Est-ce que ces produits sont exportés ?

Jean-Michel SABAROTS : Les 400 clients Français représentent 90% de l'activité, donc oui nous exportons à hauteur de 10%, soit près de 20 clients répartis en Europe, Turquie et les Emirats Arabe. Nous utilisons des compagnies de prospection qui sont en charge de promouvoir nos produits dans le monde au travers de salons. Nous sommes aidés dans cette démarche par la COFACE (COmpagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur) qui est missionnée par l'Etat pour le développement à l'international.

DUCASSE : Comment se porte Hagetmau ? Etes vous touché par la crise ?

Jean-Michel SABAROTS : Nous sommes dans des secteurs d'activité bien différents, nous n'avons pas les mêmes clients, pas les mêmes sous-traitants. La fermeture de société sur la ville a eu comme conséquence l'embauche de 25 salariés qui avaient des compétences identiques à celles qu'on recherchait. Les produits finaux sont différents dans nos ateliers de production mais le métier reste le même, quelqu'un qui agrafe du tissu pour canapé peut aussi bien agraffer du tissu pour des sièges par exemple.

DUCASSE : Et si on abordait à présent la partie automobile, qu'est-ce qui vous amène à rouler en Volkswagen ?

Jean-Michel SABAROTS : Nous avons un parc d'une vingtaine de véhicules dont la majorité est constituée de Volkswagen Touran. C'est un véhicule très pratique qui permet de transporter du matériel de démonstration avec son coffre particulièrement spacieux. En terme de confort de conduite, d'équipement à bord et de maniabilité, nos collaborateurs sont ravis de ces investissements.



J-Michel SABAROTS,
Directeur Administratif et Financier



Christophe MICHAUD,
Président de HMD Group

