

# ZOOM Partenaire DPSA

**La Lettre s'est entretenue avec Hervé Lefebvre, PDG de la Société MAGNETA, fournisseur de matériel de systèmes électroniques de contrôle de rondes, partenaire de DPSA depuis 10 ans !**

# MAGNETA

Créée en 1908, MAGNETA, spécialisée dans l'horlogerie industrielle, a fêté ses 100 ans l'année dernière. Reprise en 1986 par la famille de Hervé Lefebvre, actuel PDG, MAGNETA commercialise des matériels de radio-communication, de contrôle et de localisation, les systèmes PTI/DATI, plus particulièrement pour les métiers de la Sécurité et de la Surveillance.

Le contrôleur de rondes, qui était un outil d'horlogerie (dit le «camembert»), était commercialisé

par MAGNETA bien avant sa reconversion vers la Sécurité en 1988, avec la signature d'un contrat d'importation exclusive avec la Société autrichienne GCS (Guard Control SYSTEMS) pour un produit révolutionnaire à l'époque, le Patrol Manager, toujours utilisé à ce jour avec son électronique embarquée. Son remplaçant, l'Escorte est en place sur la quasi-totalité des sites de DPSA. Tour d'horizon de MAGNETA avec son Président.

*suite au verso*



# MAGNETA



## La Lettre : Présentez-nous Magneta...

MAGNETA réunit 19 salariés pour un CA de 2 600 K€ avec une présence nationale et également dans les DOM TOM et les pays francophones. C'est une entreprise en pleine croissance, citoyenne, qui partage des valeurs morales et s'engage pour la diversité, l'environnement et qui est impliquée dans des œuvres humanitaires qui lui tiennent à cœur.

## "La devise de MAGNETA : Protéger – Contrôler – Communiquer"

Les marques partenaires commercialisées par Magneta sont ICOM (radio communication), ASCOM (DECT, PTI), GCS (Escorte et Proxipen) et BENEFON (GSM – GPS – PTI). L'entreprise est basée à Paris 18ème depuis 23 ans.

## La Lettre : 100 ans déjà ! Comment gère-t-on une entreprise comme MAGNETA avec ce passé là ?

Le personnel MAGNETA s'adapte à ses nouveaux produits au jour le jour. Sa chance est d'avoir des salariés avec 20 ans, voire 40 ans de maison (techniciens, administratifs) qui portent la mémoire de l'entreprise et la transmettent aux nouveaux. Nous avons une clientèle très fidèle. Nos plus anciens clients comme la Ville de Boulogne, le CNRS, la maison d'arrêt d'Aurillac, transports GEFECO, l'Hôpital américain, l'opéra de Paris, le Conseil Général du Val d'Oise, CEGELEC, utilisent nos produits depuis 25 ans !

En ce qui me concerne, je suis un dirigeant « de passage » qui se doit de tout mettre en œuvre pour la pérennité de son entreprise ! Peut être qu'un ou mes deux fils reprendront ce bel héritage ?

## "DPSA utilise notre meilleur produit : l'Escorte"



## La Lettre : Votre philosophie face au marché ?

MAGNETA ne fait pas que vendre ses produits, elle assure la veille, la maintenance et l'évolution des matériels dans le temps. Nous ne cherchons pas à vendre tous les produits du marché, mais au contraire à sélectionner les meilleurs. Il y a par exemple 20 systèmes de contrôle de rondes sur le marché, DPSA n'utilise que notre produit l'ESCORTE, même s'il est plus cher. L'investissement supplémentaire de DPSA est une garantie pour ses clients dans la durée.

## La Lettre : Dans le contexte actuel, comment allez-vous réagir ?

La crise entraîne une baisse des prix que personne ne peut éviter. Nous devons donc être plus compétitifs, sans bien-sûr négliger la qualité et la fiabilité de nos produits vis-à-vis de nos clients. Le volume de nos commandes nous aide à constituer notre stock qui nous permet d'être plus réactifs, ce qui est très important pour nos clients dans le domaine de la sécurité. MAGNETA a connu d'autres crises, a survécu et survivra à celle-ci grâce à son équipe et à ses clients fidèles. Le lancement d'offres adaptées aux besoins de nos clients et prospects nous permet également de faire face à la crise.

## La Lettre : Une implantation dans le sud. Pourquoi ?

Nous sommes effectivement implantés à Aix en Provence et cela pour être plus réactifs et avoir un contact direct avec la moitié sud du territoire. J'ai aussi un projet d'ouverture d'une antenne à Lyon et l'entreprise Magneta reste toujours en veille.

## La Lettre : Parlez-nous de vos clients...

L'entreprise a gagné en 2008 500 nouveaux clients et en compte à ce jour plus de 3 800. Nous pouvons donc parler d'une entreprise en croissance malgré son centenaire, ce qui est tout de même exceptionnel !

Je suis également très fier de travailler avec des territoires éloignés comme Tahiti, St Pierre et Miquelon, Wallis et Futuna, les Antilles et La Réunion. Nous équipons aussi le CNES (Centre National d'Etude Spatiale) à Kourou de systèmes PTI / GPS destinés à leur service Incendie. L'éloignement exige une grande fiabilité de nos produits et une organisation encore plus poussée pour ces clients.

## La Lettre : Parlez-nous de vous ?

Mes anciennes fonctions (officier de réserve, ancien administrateur du MEDEF Paris et Ile de France, conseiller prud'hommes pendant 11 ans à Paris) font de moi un homme toujours très engagé. Je dirige Magneta depuis 2003 et encore pour de nombreuses années. Notre réussite ne se fait pas par hasard, je travaille plus de 60 heures par semaine, mes cadres ne ménagent pas leurs efforts, tout comme l'ensemble de mes collaborateurs.

Plus d'infos sur MAGNETA : [www.magneta.fr](http://www.magneta.fr)