

Région Ile-de-France : Une forte tradition industrielle



Première région économique française, l'Ile-de-France possède de nombreux atouts. La présence de sièges sociaux de nombreuses multinationales n'exclut pas un tissu très dense de PME, notamment dans le domaine industriel, même si la grande majorité des emplois sont maintenant générés par les activités de services. Une main d'œuvre hautement qualifiée, des activités de recherche très développées et des infrastructures de premier plan en font une terre d'accueil pour les investissements,

notamment étrangers. Revers de la médaille mis en évidence par de nombreux industriels, du fait des problèmes de temps de transport et de déplacement, il est plus difficile qu'ailleurs d'y établir des relations durables et suivies avec la clientèle. Il n'empêche, la région représente une plateforme privilégiée pour desservir l'ensemble du territoire et partir à la conquête des marchés étrangers.

Composée de huit départements et de 1.281 communes, l'Ile-de-France accueille plus de 11 millions d'habitants, soit près de 19% du total de la population française. Plus jeune que la moyenne nationale, cette population contribue au dynamisme de la région qui s'affiche au premier rang des régions françaises au niveau économique.

De fait, ses atouts sont nombreux. La présence sur son sol des sièges sociaux d'un grand nombre de multinationales lui permet de produire près de 30% de la richesse nationale, estime la Chambre régionale de commerce et d'industrie. Cela ne l'empêche pas d'être dotée d'une forte densité de PME/PMI, conséquence d'une vieille tradition industrielle.

L'important volume d'investissements étrangers directs atteste de l'attractivité de la région qui se place largement en tête en France et au deuxième rang européen dans ce domaine.

Il faut dire que ses infrastructures sont de tout premier plan, tandis qu'une main d'œuvre très qualifiée et une forte concentration d'organismes de recherche, tant

publique que privée, constituent un terreau tout à fait favorable pour un développement harmonieux de ses activités.

PREMIÈRE RÉGION INDUSTRIELLE

Malgré une tertiarisation qui avance à un rythme largement plus soutenu que dans le reste de la France métropolitaine - les activités de services représentent désormais près de 83% de l'emploi francilien - « l'Ile-de-France est toujours la première région industrielle française », estime le ministère de l'économie, des finances et de l'industrie dans son dernier Panorama de l'industrie française.

Avec près de 7.000 établissements de plus de 20 salariés, l'industrie représente, en effet, 12% de l'emploi salarié régional, soit 406.500 personnes. Plus de la moitié des effectifs sont concentrés dans les départements de Paris, des Yvelines et des Hauts-de-Seine.

Outre les grands secteurs d'activité traditionnels, l'Ile-de-France occupe, à la fois pour des raisons historiques et culturelles, une position de premier plan dans les métiers du luxe, de la haute couture,

de la bijouterie et de la joaillerie, ainsi que dans les activités liées à la diffusion des images.

Les principaux secteurs d'activité sont l'édition et l'imprimerie (13%), l'automobile (8%), l'aéronautique (6%), l'appareillage électrique et électronique (5%) et les appareils de mesure et de contrôle (5%). Plusieurs pôles de compétitivité concernant les systèmes informatiques complexes, les biotechnologies et le traitement des images, par exemple, ont reçu le label officiel du gouvernement et concourent à faire de la région un centre scientifique et technologique de dimension mondiale.

UNE TERRE D'ÉLECTION POUR LES PME

En outre, avec un effectif moyen de 37 salariés par établissements (contre 47 pour la moyenne nationale), l'Ile-de-France est également la première région d'implantation des entreprises petites et moyennes.

Celles-ci sont nombreuses dans les secteurs traditionnels comme l'imprimerie, la fonderie, le travail des métaux, les équipements électriques et électroniques ainsi

que la récupération des déchets. Mais on les trouve aussi dans des secteurs de pointe très innovants comme les technologies de l'information et de la communication, les biotechnologies et l'audiovisuel. Concernant le secteur de la mécanique en particulier, l'Institut d'aménagement et d'urbanisme de la région Ile-de-France (IAURIF) note que « malgré ses handicaps structurels (tissu de PMI pas toujours propice à l'innovation, perte d'attractivité des métiers et des entreprises, moyenne d'âge des dirigeants élevée), la mécanique francilienne demeure un élément déterminant du paysage industriel ». L'IAURIF insiste sur le fait que la région occupe le premier rang pour les secteurs aéronautique, armement et automobile.

L'institut remarque également que « le potentiel de R & D mécanique en Ile-de-France, et plus largement dans le Bassin Parisien, est très significatif avec plus de 20 laboratoires académiques du domaine mécanique, de grands centres de recherche à fort contenu mécanique et de grands laboratoires industriels ».

RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT

Car la place que tient la région dans la recherche-innovation française est prépondérante : si l'Ile-de-France concentre un quart du système productif du pays, environ 40% de la recherche publique nationale et 50% de la R & D privée du pays y sont rassemblés, remarque le Comité régional d'observation du commerce, de l'industrie et des services de la CCIP.

L'Ile-de-France accueille en outre un panorama très étendu de savoir-faire. Le rapport « Régions et technologies clés – quelles stratégies ? » du ministère des finances et de l'industrie indique par exemple que la région est active sur 118 des 119 compétences scientifiques jugées « clés » pour la compétitivité future de l'industrie française.

Ceci montre à quel point les activités présentes dans la région sont spécialement orientées vers la recherche et l'innovation, même si ce constat n'est pas valable dans

« L'Île-de-France concentre 40% de la recherche publique nationale et 50% de la R & D privée du pays »

tous les secteurs d'activités.

De fait, les plus grandes concentrations en R & D régionales sont observées dans des secteurs industriels ayant en Ile-de-France des masses d'activités moyennes. Soit, en premier lieu l'eau-gaz-électricité, puis l'industrie automobile, la construction et la production de combustibles et carburants. La construction navale, aéronautique et ferroviaire et les industries des équipements du foyer ont également des activités particulièrement tournées vers la recherche...

PLATE-FORME

Enfin, une des grandes caractéristiques de la région Ile-de-France est sa position « centrale » qui en font une plate-forme privilégiée pour desservir l'ensemble du territoire français et jouer le rôle de base de départ idéale pour la conquête des marchés étrangers.

La grande concentration de bureaux d'études ainsi que l'implantation de grandes sociétés d'in-

génierie constituent un atout pour bon nombre de sous-traitants et fournisseurs de composants. Les grands contrats décrochés par celles-ci dans le monde entier jouent un rôle moteur pour l'exportation de composants et systèmes par leur intermédiaire, dans la mesure où elles incorporent ces produits dans le cadre des réalisations clés en main qu'elles conçoivent et réalisent pour leurs grands donneurs d'ordres étrangers. C'est particulièrement vrai dans les secteurs pétroliers et para-pétroliers qui ont fortement le vent en poupe en ce moment. Mais cela se vérifie également dans le domaine des grands projets d'infrastructures, par exemple.

Ce type de débouchés explique en partie le grand nombre d'entreprises industrielles en général, et du secteur des transmissions en particulier, implantées en Ile-de-France.

Les quelques exemples qui suivent en attestent.

ANGST + PFISTER : TECHNICITÉ À LA DEMANDE

Le groupe Suisse Angst + Pfister est implanté en Ile de France depuis 1947. Actuellement, le potentiel industriel francilien lui paraît plutôt en baisse, même s'il génère encore près d'un tiers du chiffre d'affaires de la filiale française. « Nous nous adressons aux sites de production. Ils ont actuellement tendance à se délocaliser en province et dans les pays à bas coût », explique Georges Andlauer, directeur commercial pour la France.

35 personnes représentent Angst + Pfister en France et assurent aux industries l'approvisionnement en produits issus de la technologie des matières plastiques, de l'étanchéité, de l'antivibration et de la transmission. L'aide à la définition technique des produits ou à l'élaboration du cahier des charges, les mesures vibratoires, et même la logistique sont les cordes de l'arc dont dispose le groupe pour se défendre sur le marché, tout en cultivant une image de technicité : Angst + Pfister assure des moyennes séries en milieu et haut de gamme de pièces finies, selon dessins, réalisées à partir de matières plastiques hautes performances (PTFE, PEEK) répondant à d'extrêmes contraintes thermiques, chimiques, électriques, tribologiques ou mécaniques.



Angst + Pfister assure aux industries l'approvisionnement en produits semi-finis et finis issus de la technologie des matières plastiques, de l'étanchéité, de l'antivibration, et de la transmission.

Isolation vibratoire

Actuellement, Angst + Pfister fournit des produits antivibratoires des lignes de tramway, comme celui du boulevard des Maréchaux à Paris. Pour rendre supportable aux riverains le voisinage avec la voie ferrée, des « rails sur dalles flottantes » sont mis en place : une plate-forme de béton est recouverte de plaques de polyuréthane expansé Sylomer®, lui-même recouvert de la dalle de béton qui supportera les rails.



Tramway des maréchaux

Angst + Pfister a également participé à l'isolation vibratoire du tramway de Bobigny, des stations de métro de la ligne 14 (Météore) et de tramways provinciaux dont celui de Nice encore en chantier. « Chaque installation est calculée spécifiquement pour adapter l'épaisseur et les spécificités des plaques afin d'obtenir une atténuation des vibrations de 20 dB dans la bande de fréquences 63 Hz », précise Georges Andlauer.

Par ailleurs, Angst + Pfister lance aujourd'hui sa propre gamme de courroies dentées en caoutchouc ou polyuréthane, métier qui lui est déjà familier puisque le groupe distribue depuis longtemps ces produits en Suisse et en Italie.

Le groupe rayonne depuis Zurich où il a implanté le plus gros stock de joints d'étanchéité d'Europe et par les filiales ont vu le jour en Allemagne, en Autriche, en Italie et désormais au Benelux grâce au rachat de la société hollandaise Bergmann. Pour suivre ses clients dans leur politique de délocalisation, le groupe projette deux autres implantations en République Tchèque et en Chine.

Afin de conforter son rayonnement international, Angst + Pfister a relooké son site Internet et mis en place un catalogue en ligne qui évoluera très prochainement en e-shop.

RÉPONDRE PRÉSENT, RAPIDEMENT



Les six personnes de l'agence commerciale française Oriental Motor, créée en 1997, vont bientôt fêter ses dix ans. Avec un chiffre annuel actuel de 1,5 million d'euros, l'anniversaire promet d'être heureux !

Oriental Motor, c'est une gamme de moteurs asynchrones et brushless de 1 à 200W utiles destinés à l'entraînement et associés à des variateurs de vitesse et des réducteurs, accompagnée de sa version étanche pour applications agroalimentaires ; une gamme de positionnement de précision pionnière en mécatronique ainsi que son alter ego étanche pour les industries agro-alimentaires et la machine-

outil ; et une gamme de positionneurs linéaires -actuateurs, axes linéaires, axes rotatifs à plateau de positionnement creux. Chaque type de produit se décline selon les normes mondiales en vigueur, y compris le RoHS qui fait tant couler d'encre en ce moment.

Mais tout cela ne serait rien sans l'éventail de services rattachés à cette offre pléthorique. D'une part, Internet devient pour Oriental Motor une plate-forme de dialogue entre ses techniciens-commerciaux, les bureaux d'études, les acheteurs... Tout s'y visualise ! D'autre part, Oriental Motor France profite de la logistique de la multinationale nipponne de 3 460 personnes pour assurer des délais clients propre à les ravir !

Outre les 24h chrono proposés en cas d'urgence pour un matériel en stock, les huit sites de production répartis dans l'axe Japon - Europe - Amérique du Nord sont capables d'intercaler une commande spécifique au sein de la production journalière de 32 000 moteurs par jours. Résultat : pour un produit non stocké, les délais de livraison en Europe ne sont que de huit à dix jours, et même dans le cas de produits spéciaux, Oriental Motor répond présent en moins de trois semaines !

La rapidité est de mise, l'Ile-de-France a d'ailleurs été choisie comme port d'attache du fait de son dynamisme intrinsèque. Car dans l'entreprise, c'est la règle : « On ne laisse pas un client de côté ».



ENERPAC DOUBLE SA SUPERFICIE EN RÉGION PARISIENNE

Enerpac



Implantée en France depuis les années soixante, Enerpac s'est d'abord installée à Vienne avant de déménager dans la région parisienne dans le courant des années quatre-vingt.

« Même s'il est plus aisé de trouver des compétences hydrauliques dans la région lyonnaise, Paris représente une plate-forme idéale pour desservir la France entière, reconnaît Guillaume Butty, directeur général France. En outre, en dépit d'une perte régulière de potentiel industriel du fait des décentralisations en province, la région parisienne

demeure toujours très dense en termes d'activités économiques. Enfin, une implantation en région parisienne est plus commode au niveau des transports sur la France et dans toute l'Europe, atout important pour un groupe international comme le notre ».

Spécialisée dans le bridage hydraulique et l'outillage hydraulique haute pression, Enerpac fait partie du groupe américain Actuant qui emploie 145 personnes en France sous les marques Enerpac, Hydratight, Yvel et Power Packer. Enerpac France emploie, quant à elle, une quinzaine de personnes au siège de Massy ainsi qu'au cœur des régions françaises. Ces dernières sont prospectées par cinq chefs de région qui desservent les clients directs de l'entreprises et chapeautent les distributeurs locaux. Il faut savoir, en effet, que l'entreprise réalise quelque 70% de son chiffre d'affaires via la distribution. Ce maillage dense est complété par l'activité de trois chefs de marchés qui apportent leur expertise technique à la clientèle dans les domaines de la construction et de l'offshore, du serrage hydraulique et des grands comptes. La mise en place d'un quatrième chefs de marché pour l'activité bridage est actuellement à l'étude.

Nouveaux produits

Cette stratégie profite également au processus de création de nouveaux produits qui se base sur les remontées d'informations recueillies auprès des clients et de leurs besoins.

Sur cette base, les compétences de l'entreprise en matière de R & D ont été singulièrement renforcées et, en moyenne, une gamme complète de produits fait l'objet d'une complète « remise à plat » chaque année. Après les vérins aluminium en 2004 et les pompes hydrauliques 700 bar en 2005, ce sont maintenant de nouveaux produits au concept novateur qui seront lancés sur le marché au début de l'année prochaine.

Ces innovations viennent appuyer une croissance forte (« à deux chiffres ») dont se félicite Guillaume Butty qui assure que « l'état d'esprit du groupe n'est pas étranger à notre succès », et insiste notamment sur « la liberté d'entreprendre laissée aux différentes marques, les efforts de compétitivité et le raccourcissement des délais de mise sur le marché des nouveaux produits ».

Cette confiance se traduira dès le premier trimestre 2007 chez Enerpac France qui emménagera au sein de nouveaux locaux en région parisienne : un doublement de superficie qui permettra l'intégration d'un atelier, la mise en place de zones de démonstration et le lancement d'une activité de formation pour les clients et distributeurs.



Enerpac

Pompes à affichage digital et clés dynamométriques

LA RAPIDITÉ AU SERVICE DE L'IMAGINATION



Pièces en test sur des modules rotatif clients.

marché une gamme pour charges lourdes utilisée par les fabricants de transtockeurs (magasins automatisés). Ces amortisseurs sont capables de décélérer 200 à 2000 kg en urgence ! Les amortisseurs M4 et M5, « les plus petits au monde », développés à la demande de FAG et Schunk pour les modules de rotation et les tables linéaires sont plus petits qu'une pièce de 1 euro mais supportent des forces de 0,4 Nm à 1 Nm, soit de 100g à 5kg !

Un système de décélération particulier a aussi été réalisé pour les systèmes de convoyage à palettes. En effet, les lignes de production automatisées nécessitent le transfert de pièces de différentes masses d'un poste d'usinage à un autre. Le système, qui les décélère chacune de la même manière, équipe maintenant différentes lignes de production chez VW, Daimler - Chrysler et Peugeot.

C'est l'une des forces de Weforma Dampfungstechnik : la réalisation d'amortisseurs spéciaux sur cahier des charges. « La clé de la réussite réside dans nos délais, divisés par trois par rapport aux concurrents, l'appui de notre bureau d'étude et la rapidité des réponses », précise Stéphane Périani, directeur commercial.

Weforma Dampfungstechnik Sarl souhaite ainsi développer sa notoriété en France en appliquant la même stratégie qui a fait la réussite du groupe en Allemagne : créer des relations avec des constructeurs de machines et leur proposer des solutions de décélération sur mesure. Une solution aussi spécifique que des amortissements en inox sans filetage nécessaires à l'esthétique d'une porte en verre, même pour des petites séries, ne la fait absolument pas blêmir ! Il n'y a donc plus qu'à laisser s'exprimer l'imagination.



Les amortisseurs Mega-Line Miniatur sont les plus petits au monde à ce jour.

La filiale française Weforma Dampfungstechnik Sarl s'est implantée à Saint-Denis en 1998. Weforma Dampfungstechnik GmbH, sa maison mère allemande, a naturellement choisit son « premier potentiel industriel en France » pour l'installer. Spécialisée dans la décélération et l'anti-vibratoire, l'entreprise propose amortisseurs de chocs, freins hydrauliques, régulateurs de vitesse, amortisseurs pour charges lourdes, amortisseurs rotatifs et vérins à soufflet. Chargée de la distribution des produits du groupe en France, la filiale dispose d'un stock de 200 références. Utilisés partout où l'on déplace de grandes masses à grande vitesse (bois, emballage, automatismes divers...), les amortisseurs de choc ont la chance de répondre à un marché porteur : les machines produisent à des cadences de plus en plus élevées qui impliquent leur utilisation. Du fait, le chiffre d'affaire français 2005 totalise 638 000 € et une augmentation de 20% du CA est prévue pour 2006.

D'autant que le groupe est très actif et réactif : Weforma a lancé l'an dernier sur le



Les amortisseurs de charges lourdes Weforma en impressionnent plus d'un !

L'ATEX BOOSTE LA PERFORMANCE



Servomoteurs Schischek installés sur des lignes de vernissage et de préparation de vernis par la société Eisenmann.

Les servomoteurs Schischek commandent également les vannes de régulation pour la distribution de peinture sur des lignes de peintures automobiles. L'utilisation de composés chimiques rend l'atmosphère très sensible à l'étincelle ! Le matériel Atex est indispensable !

La gamme de servomoteurs ExMax, sortie en 2004, fait concurrence à la technologie pneumatique et se voit ouvrir de nouveaux marchés, où l'Atex n'est pas toujours demandé, mais où les avantages de cette technologie et les performances du matériel font la différence - compact, facile à installer, sans maintenance, IP66, retour ressort en 3sec, multi-tensions, tenue en température jusqu'à -40°C, Inox 316, ... Résultat : en 3 ans, un chiffre d'affaires annuel de 350 000 euros.

La région parisienne, centre névralgique de la région « France » vue d'Europe, permet de relier facilement les grands pôles industriels comportant des productions en zones classées : vallée de la Seine, vallée du Rhône, la région Nord ainsi que les laboratoires pharmaceutiques près d'Orléans. C'est pourquoi la société familiale allemande Schischek a choisi Paris pour installer son représentant français, Gérard Berjonneau.

L'usine de Langenzenn, près de Nuremberg en Allemagne, fabrique toute une gamme de servomoteurs électriques antidéflagrants Atex. Ils régulent la surpression dans des salles blanches pour des applications pharmaceutiques, ferment les vannes par coupure de courant sur des lignes d'approvisionnement de fuel, actionnent la fermeture de clapets coupe-feu sur des plateformes pétrolières, et, montés sur des vannes Gazfio, régulent la distribution de Gaz de la ville de Paris.



Schischek

Schischek

DES SOLUTIONS GLOBALES POUR L'ENTRAÎNEMENT

Schneider Electric



Une application de la solution Altium : Rénovation et optimisation de l'exploitation d'une grue de réparation navale alimentée par l'intermédiaire d'un enrouleur Delachaux 400V au Port Autonome de Marseille

Nos clients recherchent ce type de solutions complètes et apprécient de traiter avec un seul interlocuteur qui prend en charge la responsabilité de l'ensemble. Ce type de comportements se retrouve particulièrement sur des systèmes de forte puissance (au-delà de 75 Kw) et sur des applications pointues réclamant une bonne expertise.

Le concept Altium lancé par Schneider Electric s'inscrit pleinement dans cette politique d'offre globale. Cette solution d'entraînement comprend l'automatisme (supervision, contrôle-commande, bus de communication) et le schéma électrique (distribution électrique, protection, commande, traitement CEM-harmoniques) auxquels s'ajoute l'entraînement mécanique proprement dit avec le moteur et le réducteur.

« Selon qu'ils sont utilisateurs ou constructeurs, nos clients recherchent avant tout à améliorer leur productivité et/ou leur compétitivité, constate Bernard Defourneaux, responsable des offres en variations de vitesse et démarreurs ainsi que des solutions d'entraînements chez Schneider Electric. Il faut donc raisonner globalement dans le but d'améliorer l'ensemble de la machine ».

Fort de cette analyse, Schneider Electric a élaboré, au sein de sa division Motion & Drive, une approche de l'entraînement englobant le variateur, le contrôle-commande, le moteur et le réducteur, dans le cadre d'un partenariat avec les sociétés Weg et Rossi Motoréducteurs afin de fournir cette offre globale.

« Les moteurs asynchrones répondent à des cotes normalisées, précise Bernard Defourneaux. Et nos variateurs sont conçus pour s'adapter à tous les moteurs du marché. Cette interchangeabilité représente un gros avantage pour nos clients ».

« Le message passe bien, affirme-t-il.

Schneider Electric



La gamme Altium

Solutions applications

Au niveau technique, les grands axes de développement portent principalement sur la recherche des économies d'énergie, grâce notamment à la vitesse variable et aux démarreurs appropriés équipant des moteurs à haut rendement de type F2 et EF1.

En outre, Schneider Electric s'est orienté vers des solutions applications dans des domaines tels que la sidérurgie (moteurs pour tables à rouleaux aptes à fonctionner dans des environnements particulièrement sévères), ou encore les mines, cimenteries, verreries, tuileries... tous secteurs exigeant de fortes puissances.

Schneider Electric s'engage ainsi, pour des puissances allant jusqu'à 1,5 MW, sur des systèmes de haut niveau de performances dynamiques (packaging, machines spéciales, ascenseurs...) et des entraînements de puissances répondant aux besoins de nombreuses applications, notamment celles faisant face à d'importantes contraintes environnementales : convoyeurs, élévateurs, ponts roulants, grues, skips, enrouleurs, bobinoirs, presses à emboutir, unités de dosage, broyeurs, centrifugeuses, extrudeuses, pompes, ventilateurs, aéro-réfrigérants, compresseurs, etc...

L'offre Altium est donc suffisamment large pour s'adapter à toutes les conditions d'utilisation, qu'il s'agisse de la gamme Atex pour environnement explosif (pétrochimie, pharmacie, automobile, agroalimentaire...) ou encore des moteurs sans ventilation forcée, tandis qu'une offre spécifique pour l'agroalimentaire sera disponible courant 2007.

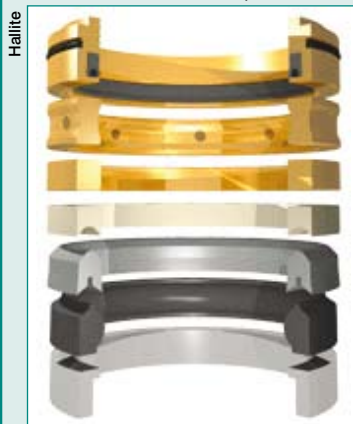
HALLITE FRANCE GÈRE SA TRANSITION



Machine Seal-Master pour usinage de joints spéciaux

« La région parisienne présente une grosse concentration en bureaux d'études et d'ingénierie et nous souhaitons intensifier notre action en vue de leur proposer des solutions d'étanchéité », explique Sébastien Pillot, ingénieur commercial chez Hallite France.

Implantée depuis 42 ans au sein de cette région, Hallite France n'y limite pas ses interventions puisque, outre le territoire français, elle couvre aussi les marchés russes et polonais.



Chevron en matériaux de hautes performances

Très impliquée dans la réalisation de joints d'étanchéité pour vérins hydrauliques, Hallite France travaille avec les grands fabricants français de vérins, tels Serta. « Les bureaux d'études de nos usines coopèrent étroitement avec ceux de nos clients afin de définir les produits les mieux adaptés à leurs besoins », affirme Sébastien Pillot.

Le groupe Hallite, qui emploie quelque 700 personnes dans le monde (CA : 75 millions d'euros) dispose en effet de trois usines implantées respectivement à Hampton en Grande Bretagne, où une unité flambant neuve a été inaugurée en 2005, et à Troy et Houston aux Etats-Unis. Cette dernière est spécialisée dans les joints spéciaux, notamment pour le secteur pétrolier, un des grands domaines d'intervention du groupe qui y a développé un savoir-faire maintenant transposé dans d'autres secteurs. Schlumberger en France, compte ainsi parmi les grands clients de la filiale française.

Autre domaine de prédilection d'Hallite : les mines, où l'entreprise revendique une place de leader mondial, notamment sur les vérins de soutènement des galeries. Mais, « Hallite cherche également à élargir ses domaines d'intervention avec la réalisation de solutions d'étanchéité complètes, indique Sébastien Pillot. Nos produits ont une réputation de qualité. Nous avons une bonne connaissance du marché et maîtrisons les matériaux afin de répondre aux différentes contraintes : température, compatibilité avec les produits agressifs, environnements sévères, etc... »



Système d'étanchéité pour vérin hydraulique

Pour développer cette stratégie, de nouveaux collaborateurs, placés sous la responsabilité de Stéphane Seynaeve, directeur général, sont venus renforcer l'équipe d'Hallite France qui compte maintenant 7 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros.

En mars 2007, un nouveau centre d'usinage de joints spéciaux sera mis en service au sein de ses locaux. « Cet investissement important s'inscrit dans une volonté du groupe d'accroissement des activités d'usinage de joints spéciaux, remarque Sébastien Pillot. Nos sociétés sœurs allemande et italienne ont procédé à la même démarche. La France est un pays d'ingénierie, secteur porteur de gros marchés qui nécessiteront tous des solutions d'étanchéité adaptées. La transition que nous opérons vise à répondre à ces besoins »

PIAB : UNE STRATÉGIE BASÉE SUR L'INNOVATION PERMANENTE



PIAB

Quand on occupe une position de leader sur son marché, à l'instar de PIAB dans le domaine du vide industriel, il n'y a pas de secret, « il faut toujours se situer devant en termes d'innovation », affirme Jean-Marc Appere, directeur général de la filiale française, qui commercialise les produits du groupe suédois et joue le rôle de support technique auprès de ses clients depuis sa création en 1984 en région parisienne.

De fait, et depuis le lancement sur le marché du premier éjecteur multi-étagé en 1972, le groupe suédois, lui-même fondée en 1951, s'est toujours attaché à breveter les solutions innovantes qu'elle conçoit afin d'améliorer la productivité et l'environnement de travail des utilisateurs du vide dans le monde entier. PIAB est ainsi l'inventeur de la technologie Coax[®] qui associe les composants internes d'une pompe à vide équipée de cartouches à vide multi-étagées permettant d'offrir des solutions plus compactes, plus efficaces et plus fiables tout en offrant une grande flexibilité à l'utilisateur.

Aujourd'hui, PIAB consacre plus de 8% de son chiffre d'affaires à la R&D qui emploie une vingtaine de personnes sur un effectif global de 270 collaborateurs.

Le groupe fabrique une gamme complète de pompes à vide, accessoires, ventouses de manutention et transporteurs par le vide afin de répondre aux besoins d'une grande variété de dispositifs de manutention et de procédés industriels automatisés.

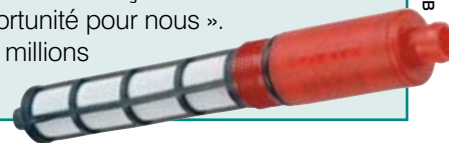
Les marchés desservis concernent principalement l'emballage (30% du CA), l'automobile (17%), les arts graphiques (10%), la chimie, la pharmacie, l'alimentaire...

C'est la promotion d'un système de vide décentralisé qui fait aujourd'hui la grande originalité de PIAB sur un marché habitué depuis longtemps à des équipements de vide centralisés traditionnels composés d'une source de vide généralement montée à distance et desservant plusieurs points d'utilisation (avec les risques de pertes de charge en découplant). Avec l'implantation de l'éjecteur à cartouche de vide multi-étagé Coax[®] directement au cœur de l'équipement de manutention, le débit de vide est plus élevé, la consommation d'énergie est fortement réduite, de même que le niveau sonore.

Une solution déjà adoptée par de nombreux secteurs d'activité.

« En France, le marché du vide est un marché de niche, remarque Stéphane Hurier, directeur marketing de la filiale française. Les fabricants de machines cherchent à se différencier en intégrant des innovations, ce qui constitue une excellente opportunité pour nous ».

De fait, PIAB France et ses 12 collaborateurs sont à l'origine de 10% du chiffre d'affaires du groupe, soit 4 millions d'euros sur un total de 44 millions d'euros : un ratio enviable !



PIAB

AU PLUS PRÈS DES CLIENTS



Nord Réducteurs

Nord Réducteurs est la filiale française du groupe allemand Getriebebau Nord, représenté en France depuis 1979. Fabricant de motoréducteurs et variateurs de fréquence, l'entreprise fournit également des réducteurs, des moteurs électriques normalisés, des moteurs spécifiques et des variateurs mécaniques. Elle engrange à présent un chiffre d'affaires annuel de 23 millions d'euros.

En effet, l'entreprise a moins pâti des crises de branche que d'autres : ses débouchés sont multiples. « La diversité des applications pour nos matériels est ce qui fait à la fois la difficulté et la richesse de notre métier », souligne Jean-Claude Reverdell, directeur de Nord Réducteurs. Portiques de manutention, machines d'emballage, centres logistiques, stations d'épuration, ... Tout ce qui se meut par énergie électrique !

Les produits Nord Réducteurs équipent entre autre les ascenseurs du 3e étage de la Tour Eiffel et de l'Arche de La Défense. Nord Réducteurs y a mécanisé le dispositif de maintien des câbles contre le vent : il les lâche lors du passage de l'ascenseur pour les maintenir à nouveau juste derrière.

Stratégie logistique

D'abord installée en Rhône-Alpes, la filiale « monte à Paris » en 1988 pour des raisons logistiques : à l'époque, la localisation en Ile de France permettait les arrivages des produits et leur livraison chez les clients en 24h, contre 48h à partir de la province. Cet avantage concurrentiel évident est associé à un petit atelier de montage et de dépannage pour les réparations courantes.

En 1998, pour traduire la volonté du groupe Nord de s'implanter sur le territoire national, une usine de montage est créée à Vieux-Thann, près de Mulhouse. Cette implantation assure le service et la logistique de toutes les gammes de produits commercialisée. « Fournir ses clients aussi rapidement que possible » est le Credo de Nord Réducteurs. « Cette politique permet aujourd'hui d'effectuer des livraisons dans des délais très courts et de réaliser des dépannages sous quelques heures », annonce Jean-Claude Reverdell.

Par ailleurs, Paris restant le centre névralgique français, la direction commerciale et les équipes techniques restent implantées sur Villepinte : « On atteint tous nos clients en 1/2 journée maximum au départ de la région parisienne », constate Jean-Claude Reverdell. De plus, beaucoup de sièges sociaux de clients sont situés en Ile-de-France. « Il est indispensable d'être sur place pour les négociations et l'obtention des référencements ».

Le conseil et l'aide à la sélection des produits (CD Rom, site Internet, catalogues en ligne, plans 2D et 3D des matériels), une hot line d'aide à la mise en service des matériels électroniques, le SAV sur site sont d'autres atouts dont l'entreprise n'hésite pas non plus à jouer.

L'ambition ? « Continuer à développer la filiale en prenant de plus en plus de parts de marché ». Des investissements sont donc prévus à Vieux-Thann, l'équipe commerciale va être renforcée, de nouveaux produits sont à l'étude... Cette politique s'inscrit dans une offensive à plus grande échelle du groupe allemand : « Nous voulons par nos investissements et nos implantations internationales être un des leaders mondiaux des systèmes d'entraînement ! ». On est prévenu !



Nord Réducteurs

40 motoréducteurs à arbres parallèles équipés de moteurs-freins de 0,55 kW sont montés sur les ascenseurs de la Grande Arche de la Défense (Hauteur : 110 m)

SIEMENS INTENSIFIE L'ENTRAÎNEMENT



Sinamics S120 AC Drive est la gamme de variateurs destinée aux applications mono-axe à base de servomoteur.

« L'ambition de Siemens est de proposer une gamme de variateurs de vitesse universelle », annonce Emmanuel François, chef produit Motion Control. Le département Automation & Drives propose en effet une offre « entraînement » de plus en plus étoffée, de l'équipement mécanique proprement dit aux outils de régulation et d'automatisation appropriés, chaque fonction pouvant être ajoutée de façon modulaire à l'élément de base qu'est le moteur.

Dans le souci d'aider les entreprises à améliorer leur productivité tout en économisant sur l'énergie, le groupe propose tout d'abord trois gammes de moteurs haut-rendement pour répondre aux différents niveaux de besoins : moteur à haut rendement EFF1, moteur à rendement augmenté EFF2, moteur Nema à haut rendement EPACT (US Energy Policy Act de 1992) pour le marché américain. Des servomoteurs, moteurs linéaires, couple, pas à pas... laissent libre cours à l'imagination technique.



Les motoréducteurs Flender complètent la palette des technologies d'entraînement proposées par le groupe.

Mais il ne suffit pas à Siemens de proposer des composants bruts : il s'agit aussi de pouvoir les piloter. « Sinamics est maintenant le nom générique des variateurs Siemens pour l'entraînement simple comme complexe », définit Damien Fercot, directeur de marché Entraînement. Cette nouvelle famille apporte des solutions d'entraînement innovantes et évolutives pour une gamme de puissance de 0,12kW à 28MW, en basse comme en moyenne tension.

De plus, les gammes de moteurs et variateurs vont bientôt être complétées par la gamme de motoréducteurs Flender : « L'intégration de l'entreprise Flender en France sera effective à partir du 1er janvier 2007 », précise Vincent Jauneau, directeur A&D France.

Pour que chacun se repère, la gamme « entraînements » Siemens décline une série d'appellations génériques spécifiques à chaque fonction. Ainsi, pour compléter les capacités de Sinamics, les commandes numériques Sinumerik sont adaptées aux spécificités des machines, Simatic figure l'automatisme universel et Simotion le système dédié à la commande d'axes synchronisés.

La cohérence de la nouvelle gamme de variateurs Sinamics est également rendue possible par une plate-forme matérielle et logicielle commune composée de deux outils d'ingénierie : le progiciel Sizer pour le dimensionnement rapide et fiable du système d'entraînement désiré, et Starter pour le paramétrage et la mise en service du système, même complexe. Pour relier le tout, l'interface numérique Drive-CliQ connecte simplement et rapidement tous les composants du système, y compris les moteurs.

Afin de présenter toutes les possibilités et options disponibles dans ses gammes de composants d'entraînement et de Motion Control, un véhicule de présentation comprenant une exposition mobile et des maquettes de formation et de validation sillonne la France. Depuis son siège de Saint-Denis, la filiale française du groupe allemand part ainsi à la rencontre des clients et distributeurs de la marque.



Le véhicule de présentation Siemens sillonne la France pour informer et former clients et distributeurs.

IMF : PLUSIEURS DIZAINES DE NOUVEAUTÉS CHAQUE ANNÉE !



Le siège d'Andilly



Bureau d'études



Essais de matériels



Ligne de soufflage PET

Créée en 1964, la société IMF (Industrie Mécanique pour les Fluides) est spécialisée dans la régulation et la contrôle des fluides.

Importateur dans un premier temps de matériels spécifiques, IMF réalise très rapidement des développements spécifiques sur les équipements de plongée profonde destinés à la Marine Nationale. Rapidement, c'est toute une gamme de produits qui est proposée pour répondre aux besoins de ses clients dans de nombreux domaines.

Après des passages successifs au sein des groupes Charles Baynes, puis Truflo International, IMF intègre début 2006 IMI, groupe industriel de 14.000 personnes dans le monde.

IMF emploie une quarantaine de personnes au sein de ses locaux d'Andilly, incluant salle blanche et laboratoires d'essais : « un outil de travail efficace et fonctionnel », selon Patrick Cosmides, directeur commercial.

Tous les produits IMF sont conformes à l'ISO 9001 V2000 et aux Directives CE 97/23 (appareils sous pression) et ATEX (atmosphères explosibles).

Ses cinq premiers fournisseurs sont des usineurs locaux, d'où une grande flexibilité, des délais de livraison courts, un niveau de qualité suivi et un contrôle des coûts.

IMF propose une vaste gamme de produits tels que régulateurs de pression (à dôme ou à ressort), déverseurs, soupapes de sécurité, électrovannes, robinets manuels ou motorisés, clapets anti-retour, filtres, raccords... auxquels s'ajoutent un grand nombre d'exemples de solutions pour des applications spécifiques : des lignes de détente assemblées et montées sur panneaux et prêtes à poser, des lignes complètes pour machines de soufflage PET (pour Sidel), des systèmes de contrôle automatisés, des vannes proportionnelles haute ou moyenne pression (jusqu'à 600 bar), des motorisations spécifiques pour applications nucléaires... Citons encore des régulateurs de pression pour la Formule 1 et la moto GP, des systèmes de contrôle hydraulique complet pour les essais statiques de structure pour Airbus Industries, des vannes de ballastage pour sous-marins nucléaires, des détendeurs de pression pour les installations de lancement des fusées Ariane à Kourou...

La diversité de ses applications permet à IMF de se présenter en tant que concepteur de solutions agissant dans le cadre de partenariats étroits avec ses clients.

Encore aujourd'hui, cette expérience l'autorise à lancer sur le marché plusieurs dizaines de nouveaux produits chaque année !

OLAER : LES PRODUITS ET LES SOLUTIONS

Olaer



Implanté depuis 1970 sur le site de Colombes, dans les Hauts-de-Seine, qui emploie 92 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 23 millions d'euros (2005), Olaer a récemment procédé à un doublement de son unité de production afin de regrouper sur 9.000 m² l'activité d'assemblage des accumulateurs pour l'ensemble de l'Europe.

Outre les accumulateurs hydropneumatiques, produit pour lequel Olaer se targue d'une position de leader dans le monde – le groupe compte 23 sociétés filiales ou associées sur l'ensemble de la planète – le site de

Colombes dispose également d'une unité d'assemblage, de stockage et de commercialisation d'échangeurs thermiques, de filtres, de surpresseurs et de vérins rotatifs destinés au marché français.

Qu'ils soient standard ou spécifiques, les produits proposés par Olaer se retrouve dans de nombreux secteurs d'activité, parmi lesquels l'aéronautique et l'armement, les machines (machines-outils, machines pour l'injection du plastique, équipements industriels), la production énergétique (éoliennes, centrales thermiques, hydrauliques et nucléaires...), le ferroviaire et l'automobile (F1 et rallyes)...

« Olaer est soucieux de répondre aux besoins de ses clients en proposant des solutions de stockage d'énergie, de refroidissement et de dépollution dans le domaine des fluides, contribuant ainsi à accroître la productivité, améliorer le confort, préserver l'environnement et augmenter la sécurité », expliquent les responsables du groupe.

Anticiper

Ces produits et solutions sont appuyés par un certain nombre de services dont la vente express qui permet de livrer un produit catalogue en 24 heures.

En outre, le service d'échange standard propose la mise en conformité d'un accumulateur avec un temps d'arrêt machine réduit. Avec ce service, l'accumulateur est conditionné à neuf, contrôlé et requalifié sous auto-surveillance (Délégation de la Drire) dans les propres locaux d'Olaer.

Enfin, un service Engineering doté de progiciels de calcul permet de dimensionner les accumulateurs et les échangeurs.

« Etre leader sur son marché confère des obligations », assure-t-on chez Olaer : « accroître sa compétitivité, travailler sur l'évolution et les performances de ses produits et, surtout, anticiper les demandes d'un marché en attente de services et de conseils ».

D'où les investissements, la recherche de nouvelles solutions, la mise en place d'équipements d'essais, le développement de logiciels et le recrutement de nouveaux ingénieurs, « autant de principes propres à assurer la pérennité de l'entreprise ».

Olaer



Olaer

RÉPARATION SPÉCIALISÉE

ISM



« Spécialiste : quelqu'un qui ne fait qu'une seule chose, selon le Larousse ». Cette définition, Serge Maret, directeur et fondateur francilien de ISM (Inter services moto-réducteurs), y tient. Son entreprise de 9 personnes gagne ses 1,5 million d'euros par an grâce à ce slogan : « Le seul spécialiste de la réparation de réducteurs ». Aimant fixer la barre haut, ISM s'est donné les moyens de l'ambition du concept. A présent, l'entreprise est capable de remettre en état les réducteurs et motoréducteurs de 200 kg à 13 tonnes ! Ce marché « grandes tailles » est d'ailleurs en progression : ce type d'équipement, mis en place il y a plusieurs années, coûte bien trop cher à remplacer actuellement. Le but consiste donc à accroître la durée de vie de ce matériel souvent particulier.

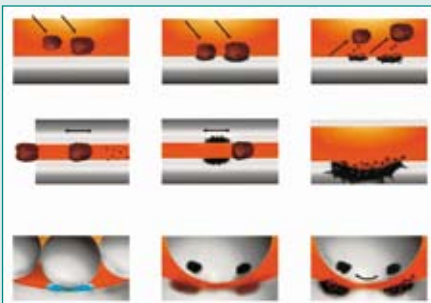
Pour cela, ISM commence par une expertise assortie d'une fiche de constatation, photos numériques à l'appui, et d'un devis de réparation. Le réducteur est ensuite rénové puis testé en rotation suivant des procédures certifiées ISO 9001 / V2000. Le matériel est enfin rendu à son propriétaire assorti d'une garantie écrite.

Preuves de la vitalité de la petite entreprise de Tremblay, l'embauche récente d'un commercial pour couvrir la région... lyonnaise, réputée second creuset industriel français, ainsi que le tout nouvel accord pris avec le constructeur belge de réducteurs Hansen, désignant ISM partenaire privilégié pour assurer en France le service après-vente et la réparation de ses produits. Voilà comment le réducteur sert de multiplicateur... de bénéfices !



ISM

ISM remet en état les réducteurs et motoréducteurs de 200 kg à 13 tonnes !

CONQUÉRIR TOUJOURS !

Pour Karberg & Hennemann et les filtres CJC, l'installation en Ile-de-France était aussi une question d'image de marque. Implantée à Villepinte depuis trois ans, « la proximité du Parc des Expositions Paris-Nord est un atout supplémentaire », commente Roland Bouzon, directeur de la filiale française. La société est spécialisée dans la filtration fine en dérivation. Force est de le constater : « Il faut former le client à l'intérêt de la propreté de son fluide. Le curatif prend trop souvent le pas sur le préventif ». D'autant que l'entreprise a pour ambition d'aider sa clientèle à optimiser ses outils de production par la maintenance préventive et en même temps d'entrer de plein pied dans l'ère du management environnemental (ISO 14001). Pour cela, Karberg & Hennemann propose des groupes de filtration fine qui s'installent en dérivation, filtration dite « de profondeur » permettant de retenir eau et particules à bon compte,

tant en énergie qu'en consommables : les filtres massiques sont formés uniquement de cellulose. Lorsqu'ils sont colmatés, ils sont considérés tels des torchons souillés et ne nécessitent aucun tri en fonction des matières. Le média filtrant est conçu pour retenir plusieurs kilos de particules avant de nécessiter le remplacement. La filtration en dérivation s'exécute en débit faible, ce qui augmente son efficacité par l'accroissement du temps de contact. La filtration fine à $3\ \mu\text{m}$ en dérivation retient toutes les particules et l'eau, prévenant ainsi l'érosion, l'abrasion et la corrosion des composants (Cf Dessin érosion en haut, abrasion au milieu et corrosion en bas). L'installation proposée au client peut s'appuyer sur des analyses et essais effectués en laboratoire. La méthode et ses résultats sont agréés par de grands donneurs d'ordre sur toutes applications hydrauliques. En sidérurgie par exemple dans les bâches de laminaires, les filtres fins CJC de Karberg & Hennemann ont été retenus pour assurer un maintien de propreté avec l'exigence selon la NAS 1638 de rester dans des classes n'excédant pas 4. La société équipe également de nombreux bancs d'essais, des centrales hydrauliques avec des organes sensibles ou encore, un groupe de soin au fluide pour un turbo alternateur de récupération énergétique d'un nouvel incinérateur dans les Hauts-de-Seine.

Actuellement, la filiale française vise à renforcer ses équipes afin d'acquérir une meilleure visibilité en France, conquérir toujours plus de types d'applications et générer un phénomène de bouche à oreilles. Sa philosophie est simple : « Ce qui prime : que le client soit content de son retour sur investissement. Il est notre meilleur ambassadeur ! ».