

Raccords et flexibles

Dixon se lance à la conquête du marché français



© Dixon

Riche d'une histoire presque centenaire, le groupe Dixon, connu et reconnu sur le continent américain, souhaite accélérer son développement en Europe en général et sur le marché français en particulier. **La création il y a un peu plus d'un an d'un établissement en région parisienne s'inscrit dans cette stratégie. Dixon France ambitionne de conquérir de nombreux secteurs industriels.** Le large éventail de produits de qualité proposés par sa maison mère et des stocks conséquents synonymes de disponibilité et de livraison rapide, devraient l'aider à atteindre rapidement ses objectifs.



► « La vaste gamme de produits proposés par notre maison mère en matière de tuyaux flexibles et de raccords industriels est susceptible de satisfaire les besoins de nombreuses industries », assure Richard Bilir, directeur général de Dixon France.

De fait, qu'il s'agisse de tuyaux flexibles haute et moyenne pressions, de coupleurs rapides, de raccords industriels, de joints tournants ou de vannes inox motorisées, les produits Dixon jouissent d'une très bonne réputation dans plusieurs branches industrielles.

Il faut dire que le groupe américain dispose d'une expérience quasiment séculaire en la matière. Ses produits furent dans un premier temps destinés aux industries pétrolières et minières et à la construction. Par la suite, l'entreprise mit au point des raccords pour l'agriculture, l'agroalimentaire et le médical. Plusieurs

acquisitions lui ont également permis de consolider et diversifier sa production et d'aborder de nouveaux domaines d'application.

Fortement implanté en Amérique du Nord, Dixon s'est ensuite développé sur les continents asiatiques et européens où il dispose de plusieurs filiales.

Axes de développement

C'est le 1er septembre 2013 que la tête de pont créée par le groupe Dixon en France a démarré ses activités. Et la jeune structure, qui emploie déjà cinq personnes, ne cache pas ses ambitions.

Plusieurs axes de développement ont ainsi été ciblés par les responsables de l'implantation française. A commencer par les équipements pétroliers et plus particulièrement les camions citernes, dont plusieurs centaines d'unités dans le monde sont déjà équipées de matériels Dixon. Les sondes anti-débordement proposées par le groupe américain, notamment, sont déjà référencées par un client français de premier plan qui a pu apprécier leur système de contrôle. Relié directement au tableau de bord du véhicule, ce système est basé sur un appareil de test instantané analysant simultanément toutes les sondes installées dans les différents compartiments de la ci-

terne et émettant un « bip » en cas de défaillance d'une sonde. En venant se substituer à une opération qui mobilise habituellement deux personnes, ce système de contrôle se traduit par un gain de temps très conséquent. En outre, Dixon a développé un câble unique permettant de relier toute les sondes entre elles en moins de deux heures au lieu d'une demi-journée avec un système multi-filaire. Cette innovation fait actuellement l'objet de tests grandeur nature chez des clients en France et en Belgique. Dixon France va également prospecter le marché des intégrateurs et de la deuxième monte où elle perçoit de grandes potentialités pour ce type de solutions.

Toujours dans le domaine des citernes, les vannes API de Dixon, utilisées pour le chargement et le déchargement, permettent d'optimiser le contrôle des flux de liquide grâce à des indicateurs de niveau de haute performance.

Valeur ajoutée

Dixon entrevoit également de grandes possibilités de développement pour sa gamme de coupleurs rapides hydrauliques et pneumatiques sur le marché français, que ce soit dans l'industrie ou dans le domaine des travaux publics. Fabriqués au sein d'une unité de production de 10.000 m² récemment mise en service à Dallas, aux Etats-Unis, ces produits, qui

Une société internationale et familiale

L'origine de Dixon remonte à 1916, époque à laquelle Howard W. Goodall démarra la société Dixon Valve and Coupling Company aux Etats-Unis.

L'entreprise a depuis connu un développement rapide et régulier, généré tant par une croissance organique que par des acquisitions venant régulièrement enrichir et diversifier ses gammes de produits. Basé à Chestertown, dans le Maryland, Dixon est maintenant un groupe international à la tête de 38 filiales implantées en Amérique du Nord, en Asie/Pacifique et dans la zone EMEA (Europe/Moyen-Orient/Afrique).

« Dixon est devenu un des leaders mondiaux dans son domaine d'activité », constate Richard Bilir. Le directeur général de Dixon France se réjouit également que sa maison-mère ait toujours veillé à préserver la structure familiale du groupe, « garante de son indépendance et d'une politique de développement à long terme ».



© Dixon

Gamme de tuyaux flexibles.

constituent le cœur de l'activité du groupe, sont universels et interchangeables avec la quasi-totalité des composants actuellement en service.

Réunis sous le vocable « Sanitary », les raccords, tubes et

dans l'Hexagone », pronostique Richard Bilir.

Disponibilité

Au-delà des produits, Dixon France peut également se targuer de plusieurs atouts dans le domaine des services.

A commencer par une grande disponibilité des produits dont la livraison peut être effectuée dans des délais très brefs grâce aux accords conclus avec plusieurs grands transporteurs.

L'implantation française est approvisionnée au moins une fois par semaine à partir du stock central implanté en Grande-Bretagne, dont la valeur avoisine les 3 millions d'euros. « La plupart des commandes que nous recevons peuvent ainsi être livrées partout en France dans un délai n'excédant pas 24 heures », assure Richard Bilir.

Bien que très récente, l'im-



© Dixon

valves en inox proposés par le groupe Dixon aux secteurs de l'agroalimentaire, de la pharmacie et de la cosmétique sont, eux aussi, susceptibles d'être adoptés en première monte ou dans le cadre d'opérations de maintenance par les principales entreprises françaises faisant autorité dans ces domaines. « Bien développés sur les marchés allemands et britanniques, ces produits à haute valeur ajoutée sont promis à un bel avenir

plantation française dispose déjà de son propre stock dont le développement sera orienté en fonction des besoins du marché. Un deuxième magasinier va être prochainement embauché afin d'accélérer le traitement des commandes pour les clients français. Dixon France devrait également renforcer ses effectifs au niveau commercial et atteindre ainsi les sept collaborateurs à brève échéance. ■