

PNEUMATIQUE

Camozzi Automation : apporteur de solutions

À la tête de la filiale française de Camozzi, Pascal Gutton brosse le portrait d'une filiale agile qui a su conserver son potentiel humain à l'occasion de la crise de 2020. **Ces forces vives lui permettent aujourd'hui de rebondir et d'espérer conquérir de nouvelles parts de marché dans un secteur très concurrentiel.**



Pascal Gutton, directeur général de Camozzi Automation

« **N**ous traitons uniquement la partie automation du groupe Camozzi », précise d'emblée Pascal Gutton, directeur général de la filiale française. Le groupe est en effet organisé autour des cinq axes automation, machines-outils, digital, production, machines textiles. Camozzi Automation, la filiale française, emploie pour sa part 18 salariés, incluant les postes en alternance, et ne propose que des solutions d'automation. La filiale française a été créée en 1992. Elle devient Camozzi Automation en 2016. « L'organisation du groupe en pôles d'activité s'explique par la volonté d'intégration verticale. Nous possédons nos propres fonderies d'aluminium et d'acier, d'injection plastique, de mécanique de précision ou d'estampage » rappelle Pascal Gutton. La filiale française aura ainsi 30 ans en mai 2022.

Avec plus de la moitié du chiffre d'affaires réalisé à travers le monde, on peut penser que le volet Automation est particulièrement stratégique au sein du groupe : « il n'est pas plus ou pas moins stratégique que les autres divisions » tempère Pascal Gutton.

“ Nous apportons

de la valeur ajoutée aux produits.

Nous ne nous contentons pas de
vendre les produits catalogue.

Pascal Gutton

L'automation s'appuie sur les 25 sites de production à travers le monde et 40 filiales, notamment. Dans cette galaxie, la filiale française génère environ 6 millions d'euros de CA : « nous sommes une filiale de commercialisation, et nous apportons de la valeur ajoutée aux produits. Nous ne nous contentons pas de vendre les produits catalogue. » Pascal Gutton définit la filiale française comme apporteuse de solution : « nous proposons des solutions globales. Le métier de la pneumatique est en voie de disparition. En 2021, le chiffre d'affaires du marché pneumatique français est proche de celui réalisé il y a 30 ans ! » Le CA a bien sûr fluctué au gré des années, mais le résultat est là.

En voie de disparition

« C'est un marché très mûre, il ne progresse plus » déplore le directeur général. « La

technologie pneumatique migre vers les automatismes électroniques, électriques et mécatroniques » constate-t-il. « Notre métier de pneumaticien est de moins en moins appris à l'école. De moins en moins de personnes maîtrisent donc ces technologies. Cet inconvénient peut devenir un avantage car nos clients réclament une solution globale. Nous apportons notre valeur ajoutée en proposant à nos clients des platines, des coffrets, en d'autres termes des solutions clés en mains. » Ces solutions clés en main couvrent l'étude traditionnelle avec plan du coffret jusqu'à la réalisation, le tout en des délais très courts. Cela ne compense pas la perte de vitesse du métier. Mais cet avantage clé fait toute la valeur de Camozzi Automation, qui part de ses compétences initiales en mécanique pour évoluer vers la mécatronique à travers ces offres globales.



L'atelier de montage de la filiale française.



La logistique gère le montage des systèmes et l'approvisionnement.

Souplesse de l'offre

« Nous allons bien au-delà de la pneumatique » souligne Pascal Gutton. La pneumatique ne disparaîtra pas pour autant : « l'énergie est facile à générer et à maîtriser. Les applications basiques intégreront toujours de la pneumatique. De plus, sur du matériel embarqué, les composants pneumatiques sont faciles à intégrer. Sur des machines spéciales ou d'assemblage, on observe de plus en plus de composants électroniques ou électriques à monter. Nous tendons naturellement vers ces technologies là... » indique Pascal Gutton.

La pneumatique touchant la totalité de l'industrie, les clients de Camozzi Automation reflètent cette diversité : « Nous sommes néanmoins plus présents sur certaines niches, comme le matériel embarqué ou la gestion des fluides. » Pascal Gutton demeure conscient de sa position sur le marché : « nous n'avons pas vocation à concurrencer les plus gros acteurs de notre métier sur leur terrain. Nous faisons valoir des solutions qui passent

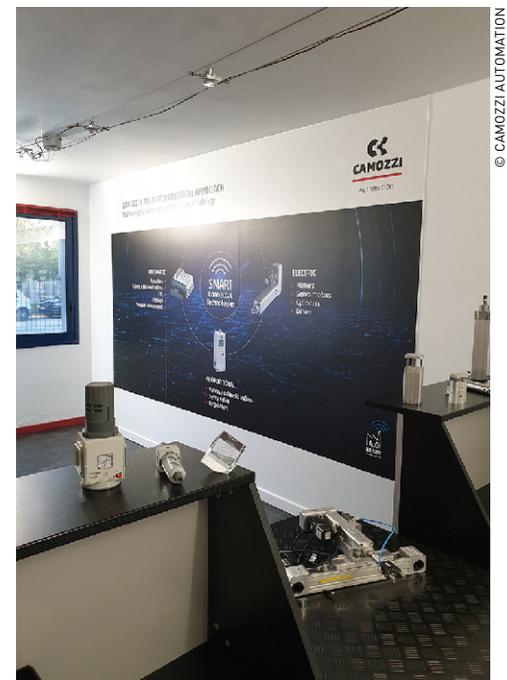
par la coopération avec des partenaires. Par exemple, pour une solution d'axe électrique, Nous avons la possibilité de positionner un moteur Delta, Schneider ou Siemens... Nous facturons ensuite au client soit la partie mécanique simple, soit le tout, selon son souhait » argumente Pascal Gutton. Cette souplesse fait sans doute la force de la filiale et lui permet de se démarquer des « gros acteurs du marché. »

Prochains recrutements

« Nos prochains recrutements n'auront pas lieu avant début 2022, indique Pascal Gutton. Il s'agira d'un profil technique et d'un profil commercial. » Camozzi Automation en France, ce sont quatre services majeurs : le technico-commercial, avec des commerciaux dotés d'une vraie compétence technique pour répondre immédiatement aux demandes. La logistique gère le montage des systèmes et l'approvisionnement. Le marketing prend en charge le community management, l'événementiel et la documentation. Enfin le service technique s'intéresse aux études

et à la réalisation d'un coffret ou d'une armoire ou d'un système complexe.

Sans surprise, Camozzi Automation éprouve les mêmes difficultés que d'autres métiers à recruter : « qu'il s'agisse de la logistique ou de profil purement technique, voire de commerciaux de terrain, nous éprouvons les mêmes difficultés. Le sport national en France consiste à débaucher les salariés de confrères » déplore Pascal Gutton. Pour conserver ses éléments, Camozzi Automation entend faire évoluer ses salariés en termes de carrière : « je souhaite avant tout que les collaborateurs s'y retrouvent » souligne-t-il.



Le show-room de la filiale.

Perspectives

« Lorsque vous vous situez à 2 % de parts de marché, vous ne pouvez pas faire autrement que de souhaiter conforter votre croissance. Par là, j'entends une croissance organique, et non générée par des rachats. Idéalement, nous souhaitons progresser de 15 % par an en termes de CA » indique Pascal Gutton. Camozzi Automation évoluait à ce rythme avant la crise de 2020. Cette dernière n'a pas remis en cause le modèle de développement de l'entreprise. « Nous nous sommes attachés à conserver notre potentiel humain. Nous nous sommes adaptés avec du travail à distance, mais nous avons privilégié le présentiel dès que c'était possible, c'est-à-dire là où le client l'acceptait. Nos nouveaux clients, nous les gagnons en allant les voir avec nos solutions. » ■