

ÉVÉNEMENT

# Nord Réducteurs, pleine croissance

Quarante ans : Nord Réducteurs, filiale française du spécialiste des réducteurs et des moteurs Nord Drivesystems, a célébré son anniversaire au siège social et lieu d'assemblage des composants basé au Vieux Thann, en Alsace, appelé à s'étendre pour satisfaire la demande. **Créé en 1979, le site situé à Paris Nord II en Île de France comprend la direction commerciale et assure le support commercial et technique de la clientèle.** Le chiffre d'affaires est passé de 18 millions d'euros en 2009, à 40 millions d'euros en 2018.



Les 40 ans de Nord réducteurs ont été célébrés sur le site du Vieux Thann, en Alsace, en présence d'Ulrich Kückenmeister, l'un des dirigeants du groupe NORD Drivesystems.

Les produits sont fabriqués et configurés à Vieux Thann, dans une usine de 4800 m<sup>2</sup>. « Depuis le lancement de la production à Villepinte en 1989, la place des composants électroniques dans les systèmes d'entraînement a connu une nette progression », selon Frédéric Nectoux, directeur général de Nord Réducteurs.

Depuis 2009, le nombre de lignes de production a suivi, passant de 9 à 13. Le site basé à Vieux Thann, en Alsace, créé en 1998, assure le montage de l'ensemble de la gamme de moteurs électriques, moto-réducteurs, variateurs de vitesse et systèmes d'entraînement complets. Ce site comprend également la partie service pour la réparation, la fourniture de pièces détachées et la mise en service des produits. Un troisième site a été créé à Casablanca, au Maroc, en 2013 : il s'agit d'un bureau de vente

permettant la couverture et le support de la clientèle d'Afrique du Nord et de l'Ouest.

L'activité en France profite pleinement de l'essor de la mécatronique, et les recrutements sont allés bon train entre 2009 et 2018 : de 63 salariés, la filiale française totalise actuellement 115 collaborateurs, au service de plusieurs marchés porteurs : le traitement de l'eau, les mines et carrières, l'agro-industrie ou encore l'intralogistique. Frédéric Nectoux précise : « L'entreprise est historiquement positionnée sur le secteur du traitement de l'eau et des pompes, qui représentent environ 65% de notre chiffre d'affaires. » Le cœur de métier de l'entreprise ? « Les réducteurs, d'abord en fonte, puis en aluminium, pour éviter la corrosion par le biais d'un traitement. Cela permet d'alléger les pièces, d'économiser de la matière et cela fournit davantage de couple »

indique Frédéric Nectoux. Le traitement est plus précisément baptisé nsd tupH : la surface en aluminium est revêtue d'une couche d'étanchéité jusqu'à sept fois plus dure que le matériau aluminium de base et jusqu'à cent fois plus dure que les peintures et laques.

## Faible taux d'usure

Elle présente ainsi un très faible taux d'usure, offrant par conséquent une protection efficace contre la corrosion, là où une peinture est susceptible de se détacher ou de s'écailler. Inimaginable dans le domaine alimentaire... L'anniversaire célébré le 10 octobre 2019 en Alsace a ainsi fourni l'occasion à Nord Réducteurs de présenter plusieurs gammes de produits, dont les réducteurs en aluminium,

## LA FILIALE TCHÈQUE FÊTE SES 25 ANS

La filiale tchèque de Nord Drivesystems fête son 25<sup>e</sup> anniversaire : le site de l'entreprise a été fondé à Hradec Králové, près de Prague, à l'automne 1994. Nord-Poháněcí technika est devenu l'un des principaux fournisseurs de systèmes d'entraînement du pays. Chaque année, 12 500 systèmes d'entraînement sortent de l'usine principale de Prague qui, avec les sites de Hradec Králové, Brno et Ostrava, forment la filiale tchèque. Depuis 2008, Nord République tchèque ne cesse de se développer : en 2018, les ventes ont progressé de 4 % par rapport à l'année précédente.

mais aussi la gamme de produits en fonte : couples coniques Monobloc ou réducteurs industriels MaxDrive, destinés à une utilisation dans les carrières, les mines, le traitement de l'eau ou le secteur du vrac dont le grain. La filiale donnait également à voir ses produits adaptés à la distribution, une gamme complète flexible et modulaire assemblée par ses partenaires locaux. Locaux pour offrir un meilleur service, plus rapide et efficace, et limite les temps d'arrêt des lignes de production. Frédéric Nectoux ajoute : « nous ne proposons pas de produits finis en stock, compte tenu de la forte variabilité des demandes. » Cette gamme dédiée à la distribution comprend les roues à vis modulaires Universal, l'engrenage cylindrique Nordbloc.1 en kit, les moteurs

vitesse SK200E et Nordac Link comprenant un automate programmable intégré, permettent notamment l'amélioration sensible du Coût Total de Possession (CTP), grâce aux économies d'énergies réalisées, à la supervision facilitées des applications et à la maintenance prédictive.

### L'avenir des réducteurs est dans le cloud

L'avenir des réducteurs, Frédéric Nectoux le voit dans le cloud : « les possibilités de programmation des automates programmables, l'utilisation des principaux bus de terrain du marché permettent une utilisation optimum des systèmes d'entraînement, une durée de vie augmentées par la surveillance et le relevé des données



Les produits sont fabriqués et configurés en Alsace, dans une usine de 4800 m<sup>2</sup> appelée à s'étendre prochainement.

et leurs kits de brides et de pattes. Outre une série de machines clients équipés de moto-réducteurs, systèmes d'entraînement électroniques, moteurs électriques issus du site du Vieux Thann, la PME française a mis l'accent sur sa gamme de produits électroniques : variateurs de vitesse SK500 pour le montage en coffret, les SK180 et SK200 variateurs décentralisés, ou encore le Nord Link, un produit adapté aux exigences de l'intralogistique (tris de bagages dans les aéroports, tris de colis).

### Amélioration du CTP

Les solutions mécatroniques n'étaient bien sûr pas absentes : celles utilisant les dernières technologies étaient à l'honneur, telles l'IE4 et l'IE5 pour les moteurs électriques, les variateurs de

opérationnelles unités pour une exploitation par le cloud de ces données. »

### Projet d'extension

« Nord Réducteurs a investi un million d'euros par an ces cinq dernières années » souligne Frédéric Nectoux. « Nous sommes passés de 9 à 13 chaînes de montage, nous avons automatisé l'emballage. » Fort de ce parcours, l'entreprise prévoit une extension du site de production pour accompagner la demande : « nous possédons 4800m<sup>2</sup> construits, sur un terrain de 30000m<sup>2</sup> au total. Il nous manque environ 20% de surface, ce qui représente entre 2 et 2,5 millions d'euros d'investissements supplémentaires » indique le directeur général. Cet investissement, s'il se réalise, aura lieu dans les deux ou trois prochaines années. À suivre... ■