

Alfagomma

La maîtrise du produit

Sur un marché – le tuyau hydraulique et industriel – particulièrement concurrentiel où les clients ont parfois du mal à s’y retrouver entre produits « low cost » et composants de haut de gamme, **Alfagomma s’est toujours attaché à promouvoir une image de marque synonyme de qualité.** Le groupe italien a pour principal objectif de conserver une maîtrise totale de ses produits. C’est sur cette base que la filiale française développe ses activités de façon équilibrée entre ses clients OEM et un réseau de distribution avec lequel elle souhaite entretenir des liens étroits et confiants. **Alfagomma France a la volonté de s’imposer en tant que fournisseur de systèmes connectiques complets.** Avec les nouveaux marchés qui en découlent...



Flexibles nappés Flextrême (souples)

► Cinq millions de mètres de tuyaux haute pression (armature acier) et 500.000 mètres de tuyaux moyenne pression (armature textile) vendus sur le marché français chaque année, une moyenne quotidienne de 13.000 flexibles équipés fournis à une clientèle d’OEM particulièrement exigeante en

termes de qualité et de délais, près de 9.000 références en stock, quelque 100 tonnes de marchandises expédiées chaque semaine aux quatre coins du pays...

Quelques chiffres qui en disent long sur la position de tout premier plan acquise par Alfagomma France sur le marché

« La filiale française du groupe italien peut se targuer d’une expérience plus que cinquantenaire dans son domaine d’activité »

des tuyaux hydrauliques et industriels.

Il faut dire que la filiale française du groupe italien peut se targuer d’une expérience plus que cinquantenaire dans son domaine d’activité. Son histoire remonte en effet à 1956, date de la création de la société CICMP, spécialisée à l’origine dans le négoce de matériels destinés principalement au marché minier et autres grands sites industriels. Très vite, avec la montée des besoins en termes de flexibles et raccords de haute qualité technique, la société acquiert une solide notoriété dans le domaine des flexibles équipés fonctionnant à de très hautes pressions. Avec son intégration en 1991 au sein d’Alfagomma, ce sont donc de précieuses compétences qui viennent renforcer le savoir-faire déjà bien établi d’un groupe familial italien particulièrement actif sur son marché depuis le milieu des années cinquante.



Lutte anti-incendie : tuyaux semi-rigides, conformes à la NF ISO 14557



Alfagomma

Application incendie



Alfagomma

Flexibles hydrauliques tressés

COMPATIBILITÉ

Aujourd'hui, Alfagomma France emploie 160 personnes au sein de ses deux usines et des six agences de Paris, Nantes, Strasbourg, Lyon, Toulouse et Bordeaux. Son chiffre d'affaires consolidé, en progression régulière, devrait atteindre 41 millions d'euros à la fin de l'année 2008.

La filiale française apporte une contribution significative au développement d'un groupe qui a toujours considéré la maîtrise totale du produit comme base de sa stratégie de développement. « Qu'il s'agisse de fabrications propres au sein de ses usines ou d'accords conclus avec des partenaires de renom, Alfagomma souhaite proposer des produits de haute qualité à ses clients, affirme Lionel Lebox, directeur commercial d'Alfagomma France. Et cette qualité passe par la maîtrise des produits, des processus

et des solutions que le groupe élabore pour répondre aux besoins du marché ».

« La fourniture de produits « low cost » dont la qualité risque de laisser à désirer sur la durée ne nous intéresse pas, surenchérit Julien Bruneau, Responsable Marketing Distribution de la filiale française. Notre objectif est de satisfaire nos clients avec une gamme de produits -flexibles, embouts, adaptateurs, raccords, coupleurs et accessoires – compatibles entre eux et dont la combinaison aboutira à la solution la plus adaptée ». Cette stratégie s'avère primordiale sur un marché de la connectique où constructeurs et utilisateurs doivent pouvoir compter sur des produits aptes à assurer leurs fonctions sur le long terme.

Dans ce contexte, la puissance de feu du groupe italien s'avère d'ailleurs d'une efficacité redoutable. Qu'il s'agisse de

trouver la réponse appropriée à la définition de mélanges de matériaux résistant à certains fluides particulièrement agressifs ou de définir le produit répondant exactement à la problématique du client, Alfagomma se fait fort de répondre à toute demande. « Nos ingénieurs d'applications sont là pour préconiser les solutions adaptées ou développer des innovations si besoin », assurent les responsables de la filiale française. Même si, pour cela, « il est parfois nécessaire de bousculer certaines habitudes », estiment-ils...

UNE GAMME EXHAUSTIVE

Mais la définition de nouveaux produits n'est pas systématiquement nécessaire tant l'éventail proposé par Alfagomma se distingue par le nombre et la diversité de ses références.

Ainsi, dans le domaine de l'hydraulique, le groupe italien fabrique au sein de ses usines italiennes, françaises, slovaque et malaisienne, toute une gamme de tuyaux tressés textiles et métalliques, de tuyaux nappés métalliques, nus ou équipés, d'adaptateurs et d'embouts tous matériaux et toutes configurations. A cela s'ajoutent les produits issus de partenariats conclus avec des fabricants de renom dans le domaine des raccords à bagues 24°, des coupleurs, des presses à sertir (Uniflex) et des accessoires complémentaires (colliers, vannes...).

Alfagomma propose également une famille étendue de produits destinés à répondre aux besoins de l'industrie, allant des tuyaux PVC armés, grandes longueurs, spiralés ou sur mandrins, jusqu'aux raccords. Sans oublier les tuyaux



Flexibles hydrauliques nappés

Raccords et adaptateurs



Alfagomma

UNE ENTREPRISE INTERNATIONALE ET FAMILIALE

Créée en 1956 par Felice Genasio, Alfagomma est toujours aujourd'hui une entreprise familiale dont le capital est détenu par l'épouse du fondateur et ses deux fils, Guido et Enrico.

Au fil des années, la société italienne spécialisée dans la fabrication de tuyaux a ajouté de nombreux produits (raccords, embouts, coupleurs...) et compétences complémentaires à son offre.

La gamme s'est ainsi progressivement étoffée jusqu'à devenir une des plus complètes dans le monde. D'importants accords ont été conclus récemment qui ont contribué à enrichir l'éventail de produits proposés.

En 2004, un contrat est passé avec Goodyear pour la commercialisation des produits Alfagomma sur le marché nord-américain.

En 2005, l'acquisition du réseau Dunlop-Hiflex (une cinquantaine d'agences et des unités d'assemblage) donne à Alfagomma l'accès aux marchés d'Europe du nord (Allemagne, Pays-Bas, Danemark, Norvège, Finlande, Suède) et lui permet de fabriquer sous licence certains produits spé-

cifiques tels le Waterblast.

D'autres alliances ont été conclues avec Heizmann, distributeur officiel sur le marché suisse, Kramp sur le Benelux et Kuriyama, au Japon.

Implanté dans la plupart des pays industrialisés, Alfagomma dispose de plusieurs usines en Italie, en France, en Slovaquie et en Malaisie pour la fabrication de deux grandes familles de produits destinées respectivement aux marchés hydraulique (tuyaux, raccords, adaptateurs) et industriels (tuyaux PVC et grandes longueurs, tuyaux PVC spiralés, tuyaux mandrins, tuyaux composites).

Le chiffre d'affaires a suivi cette évolution et devrait atteindre 375 millions d'euros en 2008. Le groupe emploie environ 2.900 personnes dans le monde.

En France, le développement s'est accéléré depuis la reprise de CICMP en 1991.

Alfagomma France (deux usines, six agences) emploie 160 personnes et réalisera un chiffre d'affaires commercial de 41 millions d'euros cette année.

composites et les tuyaux inox fabriqués respectivement par les usines françaises de Nery, dans l'Oise, et de Vendin, au Nord, toutes deux appelées à devenir de véritables centres de compétences du groupe à l'échelle mondiale pour ces deux gammes.

« Alfagomma est un des rares acteurs du marché à maîtriser tant le domaine industriel que celui de l'hydraulique, en proposant à la fois tuyaux et raccords et ce, en caoutchouc ou en PVC », affirme Lionel Lebox. « C'est, entre autres, ce qui caractérise notre groupe par rapport à nombre de nos concurrents », insiste le directeur commercial d'Alfagomma France.

PARTENARIAT

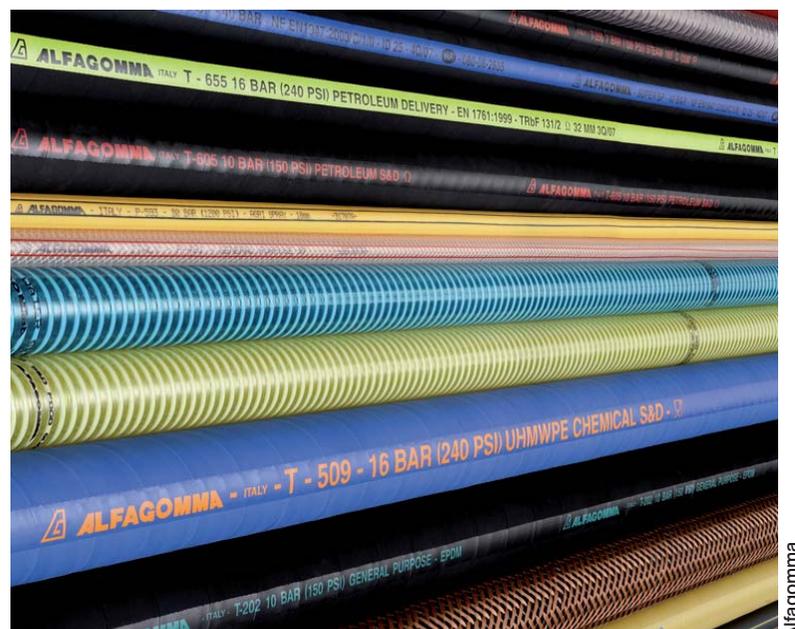
Rien d'étonnant alors que la filiale française ait la capacité de répondre aux besoins d'une clientèle très diversifiée composée notamment de grands constructeurs OEM oeuvrant principalement dans les secteurs des travaux publics, du machinisme agricole et de la manutention.

« Les grands groupes pour lesquels nous travaillons interviennent à l'échelle internationale et ont donc des exigences à la hauteur de celles de leurs propres clients, ce qui nous oblige à faire preuve d'une

parfaite maîtrise dans nos domaines d'intervention », insiste Julien Bruneau.

Il n'est d'ailleurs pas rare qu'Alfagomma France travaille en étroite collaboration avec les bureaux d'études de ses clients afin de bien appréhender leurs besoins et de répondre parfaitement à des cahiers des charges souvent très pointus. « Nous sommes de plus en plus amenés à définir des produits et kits dédiés pour nos clients, explique le responsable marketing de la filiale française. Les marquages et conditionnements sont personnalisés et les produits peuvent même être livrés directement sur la chaîne de montage, au pied de la machine »...

Alfagomma France s'attache par ailleurs à développer un réseau de distributeurs dont les principales qualités doivent être « le professionnalisme, la compétence et la fidélité ». Autonome sur son secteur, le distributeur tel que le conçoivent les responsables de l'entreprise, doit avant tout se consacrer à la défense de la marque. « C'est une condition sine qua non pour qui veut travailler avec nous, martèle Lionel Lebox. En contrepartie, le distributeur retenu sera assuré d'une exclusivité territoriale représentative de son enga-



Une large gamme de tuyaux pour applications industrielles : caoutchouc, PVC, Technopolymère pour applications diverses (hydrocarbures, chimie, alimentaire, agriculture...)

Alfagomma

gement envers la marque Alfacomma sur son secteur. Chez nous, la notion de partenariat revêt une réelle signification. Nous souhaitons collaborer en pleine confiance et de façon complètement transparente avec nos distributeurs ». Une dizaine « d'animateurs de vente » sillonnent d'ailleurs en permanence le territoire français afin d'apporter leur soutien commercial et technique aux distributeurs locaux.

La distribution est déjà à l'origine de 40% du chiffre d'affaires d'Alfacomma France et cette proportion devrait passer à 50% dans un proche avenir.

NOUVEAUX MARCHÉS

C'est sur cette base qu'Alfacomma France souhaite poursuivre et intensifier son développement.

La croissance future passera notamment par la mise en



Application sur plate-forme offshore

Alfacomma

service dans la région de Lens d'un nouveau site de production de 12.000 m², soit une superficie équivalente à celle de l'usine de Vendin. Opérationnel début 2009, ce site permettra de regrouper l'ensemble de la fabrication et du stockage, de développer la production de tuyaux composites (diamètres 100 et 250) et de lancer de nouvelles activités pour la satisfaction des besoins des clients constructeurs, à l'instar de ce qui se passe déjà au niveau du groupe, en Italie.

« Nous voulons nous donner la possibilité de fournir la ligne connectique complète à nos clients, explique Lionel Lebox. Alfacomma souhaite intégrer tout ce qui concerne son métier : tuyaux, tubes, raccords et accessoires ». Avec en ligne de mire, de nouveaux et intéressants marchés dans l'industrie... ■