

Camozzi Pneumatique

Priorité au service



Camozzi Pneumatique

Respect des engagements et délais de livraison rapides figurent en bonne place parmi les priorités de Camozzi Pneumatique. De fait, la filiale française du groupe italien a misé dès l'origine sur le service. Bien lui en a pris puisqu'elle peut se targuer de la grande fidélité d'une clientèle dont elle souhaite avant tout assurer la tranquillité d'esprit. Cette volonté, qui prend appui sur les capacités d'un groupe d'envergure internationale aux activités parfaitement intégrées, lui permet de connaître un développement régulier sur un marché pourtant très concurrenté.

► « Nous ne cherchons pas systématiquement à être les leaders », affirment Daniel Lefranc et Pascal Gutton. Une déclaration qui peut paraître surprenante, notamment à une époque où chaque intervenant en pneumatique a plutôt tendance à se présenter comme l'entreprise de référence sur un marché très disputé. Mais « nous voulons simplement être les meilleurs ! » s'empres- sent d'ajouter les deux responsables de Camozzi Pneumatique! Ce distinguo subtil est important à leurs yeux car c'est bien ainsi qu'ils souhaitent être perçus par leurs clients. Pour cela, la filiale française sait qu'elle peut s'appuyer sur les capacités d'un groupe dont la création remonte à 1964 et dont la structure - toujours familiale puisque ce sont les trois fils du

Ilot de distribution série H



Camozzi Pneumatique

fondateur qui ont pris le relais à la tête de l'entreprise - autorise souplesse de fonctionnement et rapidité des prises de décision.

CIRCUITS DE DÉCISION RAPIDES

« Notre implantation dès l'origine dans la région lyonnaise, et donc très proche des cinq usines italiennes du groupe situées dans la région de Brescia en Lombardie, favorise les contacts avec la maison-mère », explique ainsi Pascal Gutton, directeur des ventes et du marketing de Camozzi Pneumatique. D'abord en termes d'approvisionnement. Deux fois par semaine, vérins, distributeurs, systèmes de traitement d'air, manipulateurs et raccords sont expédiés d'Italie et viennent assurer le renouvellement régulier d'un stock riche de plus de 25.000 articles. « Nous sommes propriétaires de notre stock », indique Daniel Lefranc, directeur administratif et financier, qui insiste sur la diversité de ce stock et son aptitude à répondre à des besoins très variés. « C'est ainsi par exemple que des vérins ISO

« Les responsa- bles de la filiale française se félicitent des circuits de décision rapides qui constituent une des forces du groupe. »



Nouvelle gamme de vérins sans tige série 52

de diamètre 200 et de course 500 sont disponibles chez nous sans délai », précise-t-il. Et des exemples comme celui-là pourraient être cités dans toutes les autres gammes de produits. Même réactivité en cas de besoins de produits plus spécifiques ou adaptés à une demande particulière d'un marché ou d'un client. Les responsables de la filiale française se félicitent à cet égard des circuits de décision rapides qui constituent une des forces du groupe. Chacune des filiales de Camozzi - il y en a 21 dans le monde - donne son avis et peut ainsi se trouver à l'origine du lancement de la fabrication de tel ou tel produit en Italie si son propre marché est demandeur. La bonne stabilité financière du groupe

autorise le lancement d'investissements dès que le besoin s'en fait sentir.

LIVRAISON EN EXPRESS

Rien d'étonnant alors que Camozzi Pneumatique mette le respect des engagements et des délais de livraison au premier rang des services que la filiale française estime pouvoir rendre à ses clients.

« La qualité de notre service est basée sur le facteur temps. Toute commande reçue avant 16 heures est traitée, préparée et expédiée le jour même en express », affirme Pascal Gutton. L'entreprise revendique ainsi un taux de service de 97%. Cette performance est notamment basée sur un accord passé de longue date avec le logisticien TNT qui permet d'assurer toute livraison chez le client dès le

lendemain matin, entre 8 et 13 heures, et cela même s'il s'agit de la commande d'une seule pièce. La traçabilité des opérations est assurée grâce l'analyse quotidienne des états des livraisons de la veille.



Ci-dessus : un stock riche de plus de 25000 articles

A droite : Camozzi Pneumatique met l'accent sur l'accroissement des moyens de fabrication

Camozzi Pneumatique a mis en place une structure technico-commerciale interne de niveau BTS et équivalent capable d'apporter aux clients les bonnes réponses sur tous



les aspects de la commande : technique, prix, délais, suivis du dossier... auxquels s'ajoute le cas échéant un conseil avisé fort apprécié d'une clientèle parfois dépourvue ou engagée sur une

mauvaise solution.

Les clients sont également suivis par une force commerciale itinérante - qui a d'ailleurs auparavant fait ses armes en interne - couvrant tout l'Hexagone

UN GROUPE PARFAITEMENT INTÉGRÉ

C'est en 1964 que les trois frères Luigi, Attilio et Geromino Camozzi ont créé la société éponyme. Aujourd'hui, l'entreprise est toujours propriété familiale à 100% puisque les enfants d'Attilio en ont pris la direction, mais est devenue un groupe d'envergure internationale spécialisé dans la machine-outil, les machines textiles, l'énergie et la pneumatique.

Le groupe italien, qui emploie quelque 3.200 personnes et réalise un chiffre d'affaires de quelque 400 millions d'euros, dispose de 21 filiales dans le monde. C'est l'intégration verticale qui caractérise depuis toujours les opérations de fabrication du groupe.

Ainsi, en pneumatique, toutes les gammes de produits (vérins de 6 à 200 mm de diamètre et de 5 à 3000 mm de course ; électrovannes, distributeurs et îlots de distribution ; FRL de 1/8" à 1" ; raccords de la taille M3 jusqu'au 1/2"...) sont fabriquées au sein des cinq usines italiennes implantées dans la région de Brescia, en Lombardie. Depuis la matière première jusqu'aux tests finaux de la production, en passant par la transformation, l'usinage et l'assemblage, Camozzi maîtrise toute la chaîne de fabrication. Une situation qui lui permet de fournir, outre ses propres clients, plusieurs autres intervenants dans le domaine de la transmission pneumatique. Cette stratégie se traduit également par une autonomie totale, une bonne maîtrise des coûts et l'assurance d'une traçabilité parfaite des produits. La qualité n'est pas un vain mot chez Camozzi puisque chaque usine est certifiée ISO 9001 et ISO 14001 et dispose de son propre contrôle qualité, de ses capacités d'études et moyens de tests (chaque produit est testé unitairement après fabrication). En France, Camozzi Pneumatique a été créée en 1992. Implantée depuis 1999 sur le site de Saint Priest, en région lyonnaise, la filiale française devrait déménager d'ici juillet 2008 dans de nouveaux locaux dont elle sera propriétaire. L'entreprise, qui emploie douze collaborateurs, souhaite doubler sa part de marché en France d'ici trois ans, tout en développant sa clientèle de constructeurs et en renforçant une offre de services qui constitue depuis toujours un de ses principaux chevaux de bataille.

et à laquelle viennent prêter leur concours les deux responsables de l'entreprise qui n'hésitent pas à prendre leur bâton de pèlerin pour aller porter la bonne parole !

Le maillage du territoire français est complété par un réseau de distribution dont la densité est à l'origine d'environ 60% du chiffre d'affaires de Camozzi Pneumatique.

PRÉSENCE CHEZ LES CONSTRUCTEURS

Cet arsenal de possibilités mises à la disposition des clients a été renforcé par le service



Régulateur proportionnel série ER

« Nous souhaitons accroître notre présence chez les constructeurs et nous mettons donc en place les moyens pour arriver à cet objectif »

« Prod'Express » qui consiste à réaliser dans un délai de 24 à 48 heures des vérins pneumatiques ISO, allant jusqu'à 1.000 mm de course, sans aucun surcoût de fabrication.

A cela s'ajoute la possibilité de monter un distributeur directement sur le vérin ou de réaliser des ensembles complets FRL/coffrets, par exemple.

Désireux de traiter de plus en plus de constructeurs en direct, Camozzi Pneumatique met d'ailleurs l'accent sur l'accroissement des possibilités de fabrication. C'est ainsi qu'en janvier dernier, un accord a été conclu avec un partenaire sous-traitant implanté à Bourgoin-Jallieu, pour la réalisation d'opérations de production dédiées à la filiale française (assemblage de vérins, montage d'armoires et de coffrets, etc...). Les responsables de Camozzi Pneumatique insistent sur la maîtrise totale du produit qu'ils conservent par le biais de cet accord et Daniel Lefranc en veut pour preuve les déplacements réguliers qu'il effectue afin de renforcer la coopération avec ce nouveau partenaire.

« Nous souhaitons accroître notre présence chez les constructeurs et nous mettons donc en

place les moyens pour arriver à cet objectif qui devrait voir la part de ces derniers arriver au même niveau dans notre chiffre d'affaires que la distribution », insiste Daniel Lefranc.

Le lancement par le groupe italien de nouveaux produits devrait, à cet égard, apporter un soutien efficace à cette stratégie.

C'est ainsi qu'à l'occasion du salon de Hanovre, en avril dernier, ont été présentés les îlots de distribution de la série H que leurs design et caractéristiques de construction (tailles 10,5 et 21 mm, débit 400/700 l/min) rendent parfaites pour le fonctionnement de tous systèmes automatisés : emballage et alimentaire (indice de protection IP65, nettoyage aisé), assemblage et robotique (compacité, faible poids, intégration optimale des connexions électriques et pneumatiques), industrie de l'impression, du papier et du cartonnage (matériaux polymères, embases aluminium, grand nombre de fonctions), textile (intégration de distributeurs de taille et de débit différents dans un îlot unique)... « Dans nos métiers, nous devons principalement tenir compte des besoins du personnel de maintenance, explique Pascal Gutton. C'est pourquoi la série H recèle un certain nombre 'd'astuces' à ce niveau »...

Camozzi a également élargi sa gamme de vérins avec un nouveau vérin ISO VDMA compact - « un des rares équipés d'une tige inox et de tirants intégrés », précise Pascal Gutton -, un vérin bi-tige intégrant le maximum de fonctions dans un minimum d'encombrement et la nouvelle gamme de vérins sans tige de la série 52 présentant plusieurs versions (de base, guidage par galets, par vis à billes...).

Le domaine de la connectique, une des grandes spécialités de Camozzi, n'est pas en reste, avec le développement de raccords en plastique (polymères plastiques) qui viennent compléter la gamme de raccords en laiton. Légers, adaptables, ils permettent une maintenance

aisée et leurs matériaux sont facilement recyclables...

FIDÉLITÉ ET CONFIANCE

C'est sur cette base que la filiale française du groupe Camozzi souhaite doubler sa part de marché d'ici trois ans, en renforçant son action auprès d'une clientèle de constructeurs

et de donneurs d'ordres, tout en continuant de promouvoir l'image de spécialiste du

service qu'elle s'est attachée à mettre en exergue depuis sa création en 1992.

« Encore une fois, nous ne voulons pas être les leaders, mais être les meilleurs », insistent les responsables de Camozzi Pneumatique. Ce qui, à leurs

yeux impliquent de « faire ce que les leaders en veulent plus ou ne savent plus faire ! »

Une stratégie qui semble payante du fait de la grande fidélité dont fait part la clientèle de l'entreprise qui dispose d'un grand nombre de clients de petite et moyenne tailles qu'elle met un point d'honneur à considérer de

la même manière que les grands donneurs d'ordres.

D'où la grande disponibilité que cela implique,

service oblige !

« Nous n'avons pas d'inquiétude le matin quant à notre emploi du temps de la journée ! », constatent les responsables de Camozzi Pneumatique qui insistent sur leur « volonté d'assurer la parfaite tranquillité de



« La filiale française du groupe Camozzi souhaite doubler sa part de marché d'ici trois ans »



Camozzi Pneumatique

Ci-dessus et à gauche : raccords instantanés technopolymères série Compact™

nos clients ». Une tranquillité qui se traduit ipso facto par celle de leur entreprise qui peut envisager avec confiance son développement futur. Son projet de déménagement à l'horizon 2008 dans de nouveaux locaux dont elle sera propriétaire en témoigne ! ■