

Diversité économique

3 249 km²
1,6 million d'habitants
9 316 établissements industriels
Export : 9,78 milliards d'euros
Import : 11 milliards d'euros
Principaux pays clients : Allemagne, Italie, Espagne
(Source : CCI Lyon et Villefranche-sur-Saône)

Situé au coeur d'un carrefour européen de voies de communication, le département du Rhône concentre plus de 30% des emplois rhônalpins. Placé sur l'axe principal nord-sud européen, le Rhône bénéficie d'un réseau complet de transports. Outre le réseau routier-autoroutier, plus de 3,5 millions de tonnes de fret SNCF passent par le département, 30 500 tonnes sont affrétées par l'Aéroport Lyon-Saint-Exupéry, l'axe fluvial Rhône-Saône, au gabarit européen, offrant un nouvel accès privilégié au trafic de marchandises. Le département du Rhône est riche de nombreuses branches industrielles. L'innovation est la clé de leur développement, notamment pour la chimie, le matériel électrique et le génie nucléaire. Avec 3 universités publiques, 10 écoles d'ingénieurs, 13 écoles de commerce et de gestion, ce département forme environ 107 000 étudiants chaque année. L'offre de sous-traitance est importante tant en capacité qu'en savoir-faire : mécanique générale, tôlerie-chaudronnerie, plastique, électricité.

Caractérisé par sa diversité économique, le département du Rhône est doté de toutes les structures nécessaires à l'autonomie des décideurs : il propose une palette complète d'activités de services aux entreprises (conseil, services informatiques, ingénierie financière). ●

Des atouts logistiques

« Ce sont les avantages de Rhône-Alpes en termes de logistique qui ont dicté notre choix quand nous avons décidé de transférer notre siège français à proximité de Lyon », explique Jean-Luc Traineau, Directeur Général de Bibus Doedijns.

De fait, et même si Bibus Doedijns travaille sur l'ensemble du territoire français, son responsable n'a pas hésité longtemps entre les inconvénients de la Région Parisienne et les atouts d'une implantation lyonnaise. La proximité de l'aéroport par où transite une grande part des matériels importés et la présence de nombreuses connexions ferroviaires et routières permettent à son entreprise d'annoncer à tous ses clients en France des délais de livraison très courts. « Tout ce qui part le soir de chez nous est

assuré d'être livré dès le lendemain matin partout en France », affirme Jean-Luc Traineau. Ces avantages expliquent sûrement en partie le succès rencontré par son entreprise au cours de ces dernières années. Le chiffre d'affaires a ainsi augmenté de 27% en 2004 pour atteindre 5,3 millions d'euros. Et pour cette année, c'est encore une progression de 20% qui est prévue !

Les effectifs suivent le mouvement, puisqu'ils atteindront 19 personnes après l'embauche dans les prochains mois d'un

Composants CKD



Le «Démon-Van» de Bibus Doedijns

Electrovannes pneumatiques Matrix



indéniables

nouveau technico-commercial sédentaire.

La réactivité de l'entreprise est également renforcée par un stock qui se monte maintenant à 850.000 euros en valeur d'achat, soit un accroissement de 20% en un an.

La stratégie de Bibus Doedijns est plus que jamais d'apporter « une différence par rapport aux produits et solutions standard existants sur le marché, et cela dans le cadre d'un rapport prix/services/qualité des plus compétitifs », explique Jean-Luc Traineau.

Prototypages 3D

Un certain nombre de nouveautés sont venues s'ajouter aux gammes de matériels déjà proposées par l'entreprise.

A commencer par la création d'une nouvelle division, mise en place au niveau de l'ensemble du groupe Bibus à l'échelle européenne pour la commercialisation des imprimantes 3D américaines Z Corporation. Destinées à la conception de pièces et au prototypage rapide, en monochrome et en couleur, ces imprimantes peuvent être utilisées dans les domaines de l'éducation et de l'industrie (mécanique, automobile...). Deux collaborateurs ont été embauchés pour prendre spécialement en charge le développement de la Division 3D. Par ailleurs, les composants pneumatiques japonais CKD, qui sont venus s'ajouter en 2003 aux matériels commercialisés par Bibus Doedijns, devraient connaître un bon développement cette année. « Ces produits ne visent pas à concurrencer les grandes cartes généralistes, insiste le responsable de Bibus Doedijns, mais ont pour but de répondre

à des demandes spécifiques ou à concevoir des « moutons à cinq pattes ». Il n'empêche que ces solutions spéciales sont codifiées au fur et à mesure de leur conception et qu'un catalogue CKD en français a été édité.

Autre carte reprise récemment par Bibus Doedijns, les ponts et transmissions hydrostatiques de la société américaine Hydro-Gear ont déjà fait l'objet de développement de prototypes et de pré-séries chez certains clients, notamment les fabricants de petits engins mobiles, secteur dans lequel ils semblent promis à un bon développement.

Ajoutés aux produits et matériels déjà commercialisés de longue date par Bibus Doedijns - amortisseurs de chocs ACE, ressorts à gaz Bansbach, vérins rotatifs Eckart et Flotork, groupes pneumo-hydrauliques Heypac, convoyeurs à bande Dornier, électrovannes pneumatiques Matrix, pompes à air Secoh, pompes hydrauliques Dai-kin...- ces nouveaux composants viennent conforter la croissance de l'entreprise.

De nombreuses nouveautés qu'il nous sera donné de découvrir sur le stand de l'entreprise au salon Industrie 2005 (Lyon, 8 -11 mars).

Bibus Doedijns ira également au devant de ses clients tout au long de l'année, notamment en effectuant un tour de France avec son « Démo-Van », camion de démonstration de ses produits à bord duquel les personnes intéressées peuvent voir les matériels en fonctionnement. « Les entreprises qui le souhaitent peuvent nous contacter afin que notre « Démo-Van » s'arrête chez eux », indique Jean-Luc Traineau. L'appel est lancé ! ●



Machines à scier
MPS 6095

Des amortisseurs hydrauliques pour Durand International

DURAND International à BAIX (07) est une société présente dans le monde entier sur le marché des machines à fendre les porcs.

Application dans un environnement :

- . Performant (hausse de la productivité),
- . Agressif (produit de nettoyage).

Les amortisseurs réglables, implantés pour stopper le mouvement d'entrée / sortie de la machine de découpe, de plus en plus sollicités, subissaient surcharge et corrosion au détriment de leur durée de vie.

BIBUS DOEDIJNS a été capable,

avec la gamme des amortisseurs hydrauliques de la série MAGNUM ACE (à butée de fin de course intégrée), de proposer :

- . Des produits plus robustes et absorbants des énergies supérieures dans le même encombrement que ceux des concurrents.
- . Une solution personnalisée de revêtement anti-corrosion.
- . Un produit non réglable couvrant les besoins du client et plus facilement remplaçable par les services maintenance des abattoirs.

Afin d'assurer un service optimum, ces produits sont tenus sur stock dans le cadre du partenariat avec ce client. ●

Unification et réorganisation



Les usines rhône-alpines de la société Bosch Rexroth ont connu de nombreuses modifications depuis le rapprochement, début 2000, de la société Rexroth avec la Division Automation de Bosch. Fiefs historiques des deux sociétés maintenant unifiées au sein du groupe Robert Bosch, les sites de Vénissieux et de Bonneville ont, en effet, bénéficié de nombreux investissements, tant matériels qu'humains, dans le cadre d'une réorganisation complète de leurs activités.

« Cela a représenté un travail énorme », se souvient Michel Baltz, Président de Bosch Rexroth SAS, qui a conduit les opérations de rapprochement. Un système commun d'informations a notamment été mis en place au niveau international, à charge pour chaque pays de mener à bien les opérations à son niveau. « En France notamment, cela a bien fonctionné et nous n'avons pas eu à souffrir de diminution de chiffre d'affaires, souvent consécutive à une fusion dans un premier temps », se réjouit Michel Baltz. Car il a fallu partir de zéro et rebâtir de nouvelles méthodes de travail, élaborer de nouveaux processus et faire travailler ensemble des usines dont les habitudes étaient parfois fort différentes.

Aujourd'hui, les résultats sont là et le nouvel ensemble est organisé autour de trois sociétés : Bosch Rexroth SAS et Bosch Rexroth DSI SAS, dont les sièges sont à Vénissieux, et Bosch Rexroth Fluidtech, sise à Bonneville.

Forte d'environ 350 personnes, dont les deux tiers à Vénissieux et le tiers restant à Chelles, en Région Parisienne, Bosch Rexroth SAS réunit les forces commerciales et les services d'ingénierie, en charge notamment de la réalisation des grands projets tels que les interventions sur des tunneliers, des gros bancs d'essais, des installations de levage et d'ascenseurs tels ceux des portes-avions, etc... Chacune de ces affaires représentant plusieurs millions d'euros par projet !

Egalement à Vénissieux, Bosch Rexroth DSI SAS (290 personnes) est, quant à elle, spécialisée dans l'hydraulique mobile et dessert l'ensemble du groupe dans le monde pour ce type de composants et systèmes (distributeurs, manipulateurs...).

« Le fait de disposer d'un seul site pour abriter deux sièges nous a procuré beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients, assure Michel Baltz. Et, aujourd'hui, il se dit que Vénissieux constitue une des plus belles usines du groupe ! »

Quant à Bosch Rexroth Fluidtech SAS, société fondée en mai 2003, elle est une filiale de Bosch Rexroth SAS, holding et entreprise commerciale, d'ingénierie et de service pour le marché, elle-même filiale à 100% de Robert Bosch GmbH (résultant de la fusion de Bosch Automation et de Mannesmann Rexroth).

Implantée sur 114 000m², au cœur



Photos : usine de Bonneville (Bosch-Rexroth)

Virage industriel sur l'hydraulique digitale

de la région du décolletage, la vallée de l'Arve (74), Bosch Rexroth Fluidtech emploie 450 personnes et a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 65,4 millions d'euros.

La société est spécialisée dans deux secteurs d'activité : la pneumatique et l'hydraulique industrielle, et est responsable de la conception, du développement et de la fabrication de distributeurs pneumatique plastique, métal et inox, de vérins pneumatiques et hydrauliques et de solutions clients.

Le site produit entre 5000 et 6000 distributeurs par jour et entre 1000 à 1400 vérins jour.

Au sein de la Division Pneumatique de Bosch Rexroth, le site de Bonneville, qui s'appuie sur une forte capacité en développement et ingénierie, est centre de compétence mondial pour les distributeurs. La société est également site pilote pour les vérins hydrauliques à tirants.

Segments stratégiques

Cet ensemble est organisé autour de grands marchés que Michel Baltz regroupe en trois « segments stratégiques » concernant respectivement la fonderie (production de fonte pour des applications de pointe), l'hydraulique mobile, dans le cadre de grandes séries réalisées pour le compte d'importants constructeurs mondiaux intervenant dans les secteurs des travaux publics ou du machinisme agricole et un dernier segment regroupant toute l'automatisation, l'hydraulique industrielle, la pneumatique, les techniques linéaires, le contrôle-commande et les services. « Cet ensemble nous permet de faire jouer pleinement les synergies existantes entre les différentes technologies, remarque Michel Baltz. C'est ce que nous appelons le Drive & Control. Nos clients réclament de

plus en plus de systèmes intégrant plusieurs produits ou des produits intégrant plusieurs fonctions... »

Un bon exemple de ce type d'évolutions est donné par le partenariat conclu avec la société NFM Technologies, par exemple, avec laquelle deux types d'actions sont menées. D'une part, la fourniture de composants destinés à son activité de réalisation de tunneliers (ensembles hydrauliques comprenant des groupes électro-pompes insérés dans des skids que le client n'a plus qu'à monter sur son tunnelier), et ce dans le monde entier. D'autre part, un partenariat concernant l'activité LMS (Large Mechanical Systems), consistant dans le développement en commun de systèmes complets pour les marchés français et internationaux. « Dans ce cadre, précise Pierre Seux, Responsable Systèmes et Ingénierie chez Bosch Rexroth SAS, nous sommes amenés à élaborer nos offres en commun en termes de coûts, délais et fonctions techniques et à démarcher ensemble les clients. Ce type de contrats va donc bien au-delà de la simple fourniture de matériels mais s'inscrit dans le cadre d'un véritable partenariat à long terme ».

Les résultats de cette nouvelle organisation ne se sont pas faits attendre, avec notamment une forte progression, de l'ordre de 30 à 40% sur un an et demi environ, de l'activité de l'usine de Vénissieux. Cette dernière a notamment bénéficié d'importants investissements concernant les processus d'intégration relatifs aux différents projets, les systèmes informatiques (4 à 5 millions d'euros sur deux ans !), le service commercial et l'achat de nouveaux bancs d'essais pour la Division Services, domaine dans lequel Michel Baltz décèle « un très grand potentiel de développement dans les années à venir »... ●

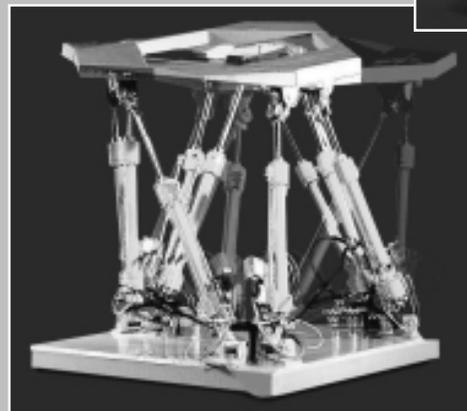
Présente dans le Rhône-Alpes depuis plus de vingt ans, Atos Hydraulique y réalise 20% de son chiffre d'affaires. « Cette région est importante pour le développement de la société », explique Léo Vorano, son directeur. A tel point que la société développe une stratégie de maillage en partenariat avec d'autres acteurs de la région (réseaux de distribution, « centres amis ») afin de proposer aux grands donneurs d'ordres de la région - industries, BTP, secteur agricole - des solutions complètes et donner une réponse de proximité. « On sent que cette région est très active », s'enthousiasme Léo Vorano. Plus généralement, au niveau national, Atos Hydraulique a décidé de se tourner vers le secteur industriel tout en continuant à développer des composants pour le mobile, secteur plus traditionnel pour l'entreprise. Ainsi, l'entrepr-

se propose des gammes d'hydraulique proportionnelle et digitale pour les applications demandant une grande précision de mouvement et de vitesse, tels les simulateurs, ainsi qu'une facilité d'exécution et de manutention meilleure que les servo-valves.

La réalisation présentée sur les photos ci-contre, dont la société n'est pas peu fière, est un simulateur développé en partenariat avec HPI/Koyo et Corlog, qui s'est chargée de la programmation. E.B. ●



Pompe à régulation digitale



Simulateur réalisé en collaboration avec HPI-Koyo et Corlog.





Dataflex



Mecalac



REP

KTR France fête ses dix ans

La région Rhône-Alpes est à l'origine de 25% du chiffre d'affaires de la société KTR France (3,8 millions d'euros en 2004), ce qui la place en deuxième position, juste après la région parisienne.

Les débouchés trouvés par la filiale française du groupe allemand KTR en Rhône-Alpes sont très diversifiés et reflètent bien la richesse du tissu industriel qui caractérise cette région. Qu'il s'agisse des grands constructeurs de matériels mobiles tels que les pelles Mecalac, Volvo à Belley (dont KTR est devenu le principal fournisseur d'accouplements), Potain, Tamrock ou les nacelles élévatrices Pinguely Haulotte, par exemple. Ou encore des constructeurs de machines industrielles tels le fabricant de presses Rep.

Ces grands donneurs d'ordres sont devenus des clients réguliers de ce spécialiste des composants de transmission (accouplements, composants hydrauliques, limiteurs de couple, couple-mètres, éléments de serrage...). S'y ajoutent plusieurs grands fabricants de centrales hydrauliques, notamment Bosch Rexroth et Parker (particulièrement bien implantés en Rhône-Alpes) dans le cadre de contrats européens concernant l'ensemble du groupe, ainsi que toute une frange de petits et moyens centraliers pour lesquels KTR est souvent amené à concevoir des matériels spécifiques.

Ce sont les transmissions mécaniques qui génèrent la majeure partie du chiffre d'affaires de KTR France, avec notamment les célèbres accouplements à denture bombée Bowex et accou-

plements élastiques Rotex, inventés par la maison-mère allemande. Cette dernière, dont la création remonte à 1959, emploie quelque 500 collaborateurs, dont 250 au sein de ses différentes filiales à travers le monde.

KTR France, quant à elle, va fêter ses dix ans d'existence en juillet 2005. Un événement important pour cette entreprise qui pense poursuivre sa progression cette année grâce notamment au lancement de nouveaux produits tels que la dernière version du couple-mètre Dataflex dont la capacité a été multipliée par dix pour atteindre les 10.000 Nm !

« Voilà quelques années que nous travaillons sur ce type de produits qui nous permet d'aborder de nouveaux marchés dans le domaine de la mesure, notamment chez les fabricants et utilisateurs de bancs d'essais, par exemple », explique Claudine Carrage, Responsable de l'Administration des Ventes chez KTR France.

Productivité

Les développements sont également notables dans le domaine de prédilection de KTR, les accouplements, dont les versions ATEX sont lancées sur le marché depuis juillet 2003 (et depuis novembre dernier pour les accouplements magnétiques Minex). « KTR a été un des premiers fabricants d'accouplements à proposer des produits conformes à la norme ATEX et ceux-ci représentent l'aboutissement d'un travail important chez nous », insiste Claudine Carrage.

A noter également la mise au point d'accouplements sans vis-

sage qui, par un simple emboîtement axial, ont déjà été montés sur des bancs d'essais de moteurs d'engins de travaux publics. D'où un gain important de productivité (doublement du nombre de moteurs testés dans le même temps).

KTR fait aussi porter ses efforts sur la réduction des délais de livraison. Le nouveau centre logistique allemand, entièrement automatisé, dessert ainsi rapidement les filiales en fonction des commandes enregistrées par ces dernières et transmises avec le système SAP. KTR France dispose également de son propre stock de dépannage pour les produits les plus courants qu'elle se fait fort de livrer dans les 24 heures.

En outre, la filiale française travaille à la mise en place d'un site de vente sur internet qui devrait être opérationnel d'ici 3 mois, dans un premier temps pour ses distributeurs, puis pour les clients directs.

KTR France réalise 25% de son chiffre d'affaires via son réseau de distribution en France. Composé de grandes enseignes telles que Baret (à l'origine de 25% du chiffre d'affaires KTR en Rhône-Alpes), Roulement Service, CIR, Cofitec, Michaud-Chailly, Orefi... ce réseau monte toujours en puissance et est suivi de près par Pierre Martin-Montchalin, PDG de KTR France, également en charge de l'organisation de la distribution au niveau européen.

Les nouveautés concernant KTR France seront notamment présentées sur le stand de l'entreprise à Industrie 2005, qui se tiendra à Lyon du 8 au 11 mars prochain. ●

Un leitmotiv : le service !

« 2005 sera une année charnière pour Camozzi, car beaucoup d'opportunités devraient se concrétiser, que ce soit en termes de produits ou de nouveaux clients », affirme Daniel Lefranc, Gérant de la filiale française du groupe italien.

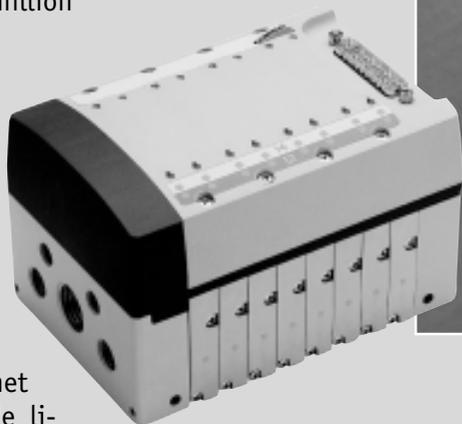
Camozzi France avait déjà fini l'année 2004 sur une progression de 6,5% de son chiffre d'affaires à plus de 1,5 million d'euros.

Ce spécialiste de la pneumatique se démarque grâce à la fourniture de services adaptés aux besoins de ces clients. A commencer par le partenariat conclu depuis plusieurs années avec la société Jet Service qui lui permet d'annoncer des délais de livraison très courts à ses clients. Toute commande, même unitaire, passée avant 16 heures, donne ainsi lieu à une livraison dès le lendemain entre 8 et 13 heures !

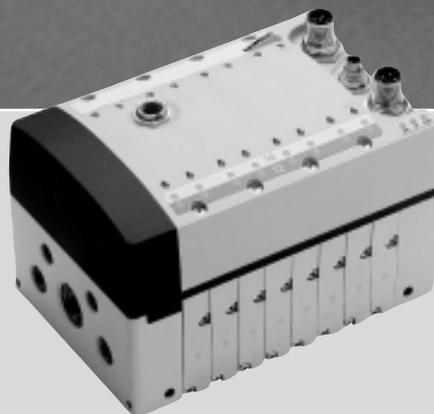
« Dans un marché de la pneumatique qui n'est pas en extension, le leitmotiv de l'entreprise est vraiment le service, insiste Daniel Lefranc. Nous allons toujours plus affirmer notre capacité à dépanner les utilisateurs en temps et en heure ».

Une part importante du chiffre d'affaires de Camozzi France (environ 40%) est réalisée par l'intermédiaire du réseau de distribution de l'entreprise qui couvre tout le territoire français. De surcroît, un accord a été conclu au niveau national avec la société Roulement Service pour la commercialisation de ses produits. « Cet accord

Nouvelles boîtes
de stockage
de raccords



Ilots de distribution Série Y



nous permet de conclure des contrats-cadres au niveau national, voire international », se réjouit Daniel Lefranc.

En termes de produits, l'accent est également mis sur tout ce qui peut en faciliter l'utilisation par les clients. C'est notamment le cas des nouveaux îlots de distribution qui, au-delà des performances techniques du produit, offrent une approche vraiment révolutionnaire de la maintenance.

Même démarche avec les boîtes conçues spécifiquement pour faciliter le stockage des raccords Camozzi. Equipées d'un dévidoir et dotées de la

photo et des références du raccord recherché, ces boîtes permettent de visualiser immédiatement le produit dont on a besoin et d'en passer la commande rapidement si besoin. Cette stratégie permet au Responsable de Camozzi France d'aborder l'avenir avec beaucoup de confiance. Et cela sur la base des relations régulières qu'elle peut entretenir avec sa maison-mère, implantée dans le nord de l'Italie. Une proximité qui explique pourquoi un si grand nombre d'entreprises italiennes ont choisi la Région Rhône-Alpes pour s'implanter sur le marché français. ●

Accumulateur HV



Olaer a accru au cours de ces dernières années son offre de services vis à vis de clients devant répondre aux impératifs des requalifications périodiques de leurs accumulateurs.

A ce titre, cette entreprise a mis au point une procédure originale consistant à tenir en permanence en son Agence de Vaulx-en-Velin un stock de plus de 400 accumulateurs disponibles pour ses clients désireux de procéder à un échange standard de leur matériel. Ces accumulateurs présentent une grande diversité en termes de volumes et de pressions et vont de 1 à 50 litres en volume et de 16 à 350 bar en pression (avec même quelques modèles allant jusqu'à 550 bar). Cette démarche vise à répondre aux souhaits des utilisateurs de s'affranchir de tout risque d'arrêt prolongé de leur outil de production, tout en obtenant des prix inférieurs à ceux du neuf. L'échange standard permet notamment d'éviter les délais consécutifs à une procédure de requalification ou de mise en place d'un appareil neuf. Les accumulateurs traités par l'Agence de Vaulx-en-Velin sont reconditionnés à neuf, repeints et éventuellement équipés du bloc de sécurité d'Olaer, intégrant vanne d'isolement, purge et soupape. En outre, ils peuvent être livrés pré-chargés au client, voire être remontés rapidement sur leurs équipements. Mis en place en 2000, ce service est monté rapidement en puissance puisque l'année dernière, ce sont quelque 1.800 accumulateurs qui ont été livrés par ce biais. La barre des 2.000 appareils devrait être franchie cette année.

Compétences reconnues

« Le marché a bien réagi à notre démarche dans la mesure où les entreprises ne souhaitent pas

Echange standard

immobiliser leurs équipements trop longtemps, remarque Laurent Rinuy, Responsable

de l'agence de Vaulx-en-Velin. Il leur est même possible de profiter d'une intervention de maintenance programmée pour réaliser l'opération d'échange standard ».

Il est intéressant de noter que les compétences de l'Agence de Vaulx-en-Velin d'Olaer ont été reconnues par la Drire qui lui a octroyée la délégation de son poinçon. A ce titre, elle est deve-

nu Centre de requalification périodique agréé sous auto-surveillance.

Les distributeurs d'Olaer ont été associés à toutes ces démarches. Chacun d'entre eux doit devenir « Société de services agréé Olaer », prouvant ainsi qu'il est apte à gérer l'ensemble des accumulateurs recensés dans leur zone géographique d'intervention.

Et cela, non seulement pour les accumulateurs à vessie, mais également pour les accumulateurs à piston Bolenz & Schäfer, qui ont fait l'objet fin 2003 d'un accord exclusif avec Olaer pour leur commercialisation sur le



Bloc de sécurité

marché français.

Aux termes de cet accord, l'Agence de Vaulx-en-Velin est devenu le seul centre français de requalification agréé Bolenz & Schäfer pour les accumulateurs à piston. De nombreux utilisateurs font ainsi appel aux services d'Olaer en matière d'accumulateurs. Et ce dans des domaines aussi variés que l'injection plastique, l'injection d'aluminium, le pétrole, l'industrie chimique, la sidérurgie et même les centrales nucléaires d'EdF avec un collaborateur spécialisée pour les interventions en zone... ●

VMF : La rentabilité

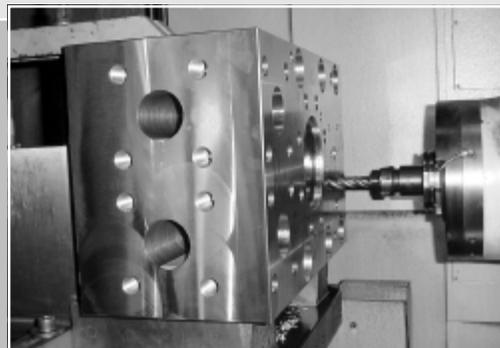
Les 18 années d'existence de VMF, spécialiste du bloc foré, se sont traduites par autant de résultats positifs, permettant de dégager les ressources nécessaires pour mener à bien une politique d'investissement soutenue. La rentabilité, un leitmotiv chez VMF, se posant alors comme garante du développement et de la pérennité.

VMF consacre ainsi annuellement une moyenne de 12% de son chiffre d'affaires aux investissements !

Qu'ils soient réalisés en acier, en fonte ou en aluminium, « aujourd'hui, c'est dans le domaine de la fabrication que se font les principaux progrès en matière de blocs forés », affirme Daniel Combe, Dirigeant de l'entreprise.

Entièrement intégré, le processus de réalisation des blocs démarre au bureau d'études qui assure la conception des produits spécifiques. Ceux-ci représentent la majorité des interventions de VMF. Leurs plans d'usinage sont réalisés à partir des schémas hydrauliques fournis par les clients et transmis directement par CFAO aux machines à commande numérique qui équipent l'atelier de Saint Martin en Haut (69).

L'outil de production a connu d'importantes évolutions et les machines sont renouvelées fréquemment (la plus vieille n'a que six ans !). Actuellement dimensionné pour la réalisation de blocs allant jusqu'à 2 tonnes, l'atelier verra début 2005 l'arrivée d'une nouvelle fraiseuse



CN 5 axes portant cette capacité à 4 tonnes.

Autre atout de VMF : les délais. « Les délais que nous garantissons aux clients constituent le nerf de la guerre, le point clé de notre stratégie », affirme Daniel Combe. Cette souplesse dans le mode de fonctionnement a pu être développée grâce à une adhésion totale de l'ensemble des 45 collaborateurs de l'entreprise dont la moyenne d'âge ne dépasse pas 33 ans.

Les résultats ne se sont pas faits attendre et l'année dernière, VMF a réalisé un chiffre d'affaires de 4,4 millions d'euros (soit le même montant qu'en 2001, mais effectué alors avec cinq personnes de plus !), dont 65% à l'exportation directe.

« Il est important d'aller vers les clients car ceux-ci sont de moins en moins disponibles », constate Daniel Combe. Ces clients, VMF les trouvent principalement chez les assembleurs (centraliers, grands fabricants et leurs réseaux) et les constructeurs qui montent du bloc foré sur leurs machines et engins. D'où des applications se développant régulièrement dans un grand nombre de domaines, que ce soit dans l'industrie ou dans le secteur mobile. ●