

## Pompes et moteurs à engrenages/Fan Drives

# Turolla affirme son autonomie

Partie intégrante de Sauer-Danfoss, Turolla OCG peut se targuer d'une expérience de quelque 64 ans dans le domaine des pompes et moteurs à engrenages et des entraînements de ventilateurs (Fan Drives). La nouvelle organisation mise en place par le groupe lui permet de retrouver une totale autonomie en matière de développement technique et commercial des produits qui ont forgé sa réputation. Avec des objectifs ambitieux, notamment sur le marché français.



Turolla OCG est spécialisé dans le domaine des pompes et moteurs à engrenages et des entraînements de ventilateurs.



© Turolla

Les produits Turolla sont bien adaptés aux spécificités du secteur mobile.

### « Le groupe Sauer-Danfoss est bien connu en hydraulique. En revanche, Turolla l'est beaucoup moins, notamment en France, bien que ce nom recouvre une longue expérience dans le domaine », constate Arnaud Villefroy, responsable du développement des ventes sur le marché français de Turolla OpenCircuitGear.

De fait, c'est en 1948 que Marco Turolla a créé la société italienne à Bologne où elle est toujours implantée aujourd'hui. Et c'est au début des années 2000 qu'elle a intégré Sauer-Danfoss en tant que division spécialisée dans les pompes et moteurs à engrenages et les Fan Drives (entraînements de ventilateurs pour les échangeurs/coolers).

A la faveur de la réorganisation des différentes marques du groupe il y a deux ans, Turolla a obtenu carte

blanche pour tout ce qui concerne le développement, la production et la commercialisation de ses gammes de produits.

### Implantation internationale

C'est dans ce contexte qu'Arnaud Villefroy a intégré le groupe Sauer-Danfoss en juin 2011 avec pour mission de faire découvrir, ou redécouvrir, les produits Turolla en France.

Pour ce faire, le nouveau responsable du marché français sait qu'il peut s'appuyer sur une solide organisation internationale. Turolla OCG compte en effet trois sites de fabrication implantés respectivement au sein des usines Sauer-Danfoss en Italie, en Slovaquie et aux Etats-Unis.

Quelque 150 personnes travaillent à l'usine de Bologne au développe-

ment et à la fabrication de pompes (simples ou tandem) et moteurs à engrenages en aluminium, offrant un large choix de cylindrées pour des pressions allant jusqu'à 250 bar. L'usine italienne dispose d'une capacité de production annuelle de 400.000 pompes et moteurs.

Autre site dédié aux pompes et moteurs en aluminium, Povazka Bystrica, en Slovaquie, emploie 100 personnes et peut produire jusqu'à 300.000 unités par an.

L'usine américaine d'Ames, dans l'Iowa, quant à elle, est spécialisée dans les pompes et moteurs à engrenages en fonte, un matériau qui permet de monter en pression jusqu'à 275 bar. Sa capacité annuelle de fabrication s'élève à 150.000 unités. Cinquante personnes y sont employées. « Les composants en fonte sont très appréciés pour leur robustesse, leur résistance aux fortes pressions et leur compacité, ce qui explique que leurs ventes se développent de façon régulière », précise Arnaud Villefroy.

### Des Fan Drives adaptés aux besoins

L'usine slovaque est également dotée d'une équipe spécialisée dans le développement d'entraînements de ventilateurs (Fan Drives), autre cheval de bataille de Turolla OCG.

Ce sont les besoins du marché qui guide l'action de Turolla dans ce domaine. Pour la conception

de ce type de matériels, son bureau d'études travaille en étroite collaboration avec les OEM d'une part et les fabricants d'échangeurs thermiques de l'autre.

Ces collaborations lui ont permis de mettre au point des produits très adaptés, tels que des entraînements dotés de valves proportionnelles qui permettent à la vitesse de rotation de varier en fonction de la température de l'huile. Résultat : l'échangeur thermique fonctionne uniquement à bon escient et accomplit sa tâche de refroidissement selon le besoin. D'où une diminution notable de sa consommation énergétique.

En outre, les Fan Drives de Turolla peuvent être équipés d'un système d'inversion de sens, très utile pour procéder au décolmatage du radiateur et éviter toute surchauffe anormale du moteur/du système. Du fait de cette adaptation constante aux besoins du marché, Turolla peut rapidement concevoir des prototypes qui seront testés dans ses laboratoires et/ou sur les machines du client.

### Réactivité

La disponibilité et la réactivité sont d'ailleurs des arguments de poids dans la démarche de Turolla. « Un produit standard peut être livré dans un délai de trois à cinq semaines, explique Arnaud Villefroy. En cas d'urgence, nos distributeurs ou nos clients constructeurs peuvent faire appel à notre service

Fast Lane qui se fait fort de fournir un produit standard en aluminium en 48 heures maximum au départ de l'usine ».

En cas de besoin de produits spécifiques - qui représentent quelque 20% de l'activité de Turolla - le support technique à l'usine valide le projet et les quantités avant que le bureau d'études ne prenne le relais pour concevoir un prototype et, après essais, donner son feu vert à la fabrication.

La structure Turolla est maintenant opérationnelle dans les principaux pays européens. Concernant la France, Arnaud Villefroy peut compter sur le support technique et commercial de l'usine de Bolo-

Danfoss avec ses distributeurs », précise Arnaud Villefroy. Ce qui explique que le chiffre d'affaires réalisé par Turolla en France soit déjà généré à hauteur de 30% par le réseau de distribution. Et que cette proportion ne peut que s'accroître à l'avenir...

### Nouveaux marchés

Turolla place donc beaucoup d'espoirs sur le marché français qui représente déjà quelque 13% de son chiffre d'affaires. Les échanges permanents entretenus avec les équipes de Sauer-Danfoss au niveau commercial, technique et applicatif devraient permettre



© Turolla

Les balayeuses municipales : un des secteurs d'application des produits Turolla.

gne où deux assistantes parlant français se portent garantes de la rapidité du traitement des commandes.

En outre, cinq distributeurs officiels, travaillant déjà avec Sauer-Danfoss, font maintenant la promotion des produits Turolla dans l'Hexagone. MHS (Melun Hydraulique) en région parisienne, Hydequip en Normandie, Hydrokit en Vendée, HDS dans la région nantaise et ATH en Aquitaine, disposent chacun d'un stock conséquent de produits et des moyens techniques nécessaires pour une adaptation éventuelle de ceux-ci aux besoins de leurs clients. « Nos partenaires distributeurs ont été choisis en raison de leur grande expérience et de leur capacité à fournir un package complet associant plusieurs technologies : hydraulique, mécanique, électronique... Certains d'entre eux travaillent d'ailleurs régulièrement avec de grands constructeurs. En outre, Turolla a bénéficié d'emblée de l'excellent relationnel mis en place par Sauer-

d'augmenter cette proportion.

La fiabilité des produits Turolla et leur capacité à fonctionner dans des environnements sévères leur permettent de trouver de belles applications dans les domaines des travaux publics et engins routiers, des tracteurs et machines agricoles, des engins forestiers, des matériels municipaux (balayeuses, tondeuses à gazon et faucheuses...) ou des engins de manutention (chariots, chargeurs télescopiques).

Si, pour l'instant, plus de 90% de ces applications concerne le secteur mobile, Arnaud Villefroy estime que d'importants débouchés leur sont offerts dans d'autres segments de marché. La prochaine étape dans la stratégie du responsable du marché français sera donc de « développer et de trouver de nouveaux clients et partenaires dans d'autres secteurs d'activités, dans le but de rééquilibrer et d'accroître les débouchés des produits Turolla dans l'Hexagone ». ■