

Plan Vision 2010

Olaer travaille sur le long terme

Loin d'inquiéter, l'arrivée il y a un an d'un nouvel actionnaire au sein du capital d'Olaer est plutôt bien perçue par le spécialiste mondial des accumulateurs. Outre des qualités d'écoute et de support, le fonds d'investissements Gresham fait en effet preuve d'une stratégie industrielle à long terme qui ne peut que bénéficier à sa nouvelle filiale. Les réflexions communes ont débouché sur l'élaboration d'un plan de développement à l'horizon 2010. Les responsables d'Olaer sont confiants : d'ores et déjà, l'année en cours devrait s'achever au-dessus des prévisions.

C'est le 2 septembre 2005 qu'Olaer renaît dans le giron du groupe Gresham, un fonds d'investissements britannique intervenant dans des domaines très diversifiés, parmi lesquels l'industrie. De fait, le nouvel actionnaire a d'emblée fait preuve d'une culture industrielle qui l'amène à s'impliquer fortement dans le développement d'Olaer.

« Nous avons des contacts réguliers avec Gresham qui fait preuve d'un réel intérêt pour notre activité et nous apporte son soutien chaque fois que c'est nécessaire, remarque Christian Lecossier. A charge pour nous de répondre à ses attentes. Mais, nous avons les moyens de nos ambitions », affirme le PDG d'Olaer !

« Le Plan Vision 2010 reflète notamment la volonté d'Olaer de continuer à accroître sa présence internationale »

De fait, la croissance, qui sera générée tant par le développement des ressources propres de l'entreprise que par des opérations de croissance externe, atteint depuis un an un rythme supérieur à 10% au lieu des 8% prévus à l'origine : une avance de nature à renforcer la confiance de l'actionnaire ainsi que la communication entre les deux partenaires qui, « de bonne devient excellente », se félicite Christian Lecossier.

CENTRES DE COMPÉTENCES

Signe de ce changement : la définition en commun d'un programme à long terme qui s'attache à baliser toutes les étapes de développement de l'entreprise. Outre une croissance purement organique des activités, le Plan Vision 2010 reflète ainsi la volonté d'Olaer de continuer à accroître sa présence internationale. « Nous sommes très bien implantés en Europe, mais notre développement aux Etats-Unis et en Asie est encore un peu en retrait par rapport aux potentialités énormes que recèlent ces deux zones géographiques », reconnaît Christian Lecossier. Ainsi, la zone européenne génère aujourd'hui quelque 80% d'un chiffre d'affaires qui devrait



Pompe

s'élever à 115 millions d'euros en 2006. L'objectif est donc d'arriver à un rééquilibrage des activités entre le Vieux Continent et le reste du monde. Et cela, tant par l'augmentation des activités des bases existantes (Houston aux Etats-Unis, Chine, Inde...) qu'en créant de nouvelles implantations.

Au niveau de son organisation, le groupe déploie un certain nombre de centres de compétences concernant notamment les accumulateurs à vessie au siège de Colombes en région parisienne, les échangeurs en Suède, les applications Pétrole & Gaz en Grande-Bretagne ou encore la très haute pression en Suisse.



De nombreuses applications dans l'énergie



Echangeur thermique

Dans ce dernier domaine, assez récent pour Olaer, le groupe travaille ainsi à la mise en place d'une véritable expertise concernant la régulation des liquides et gaz entre 500 et 2.500 bar, qui viendra s'ajouter à ces autres domaines de spécialisation.

DÉVELOPPEMENT DU MOBILE

Ce sont les accumulateurs (vessie, piston, membrane) qui représentent encore la majorité des activités d'Olaer et se trouvent à l'origine d'environ 60% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Mais les échangeurs thermiques montent en puissance avec le développement d'applications dans l'industrie comme dans le secteur mobile.

A cet égard, une première participation au salon Intermat en avril dernier a permis à l'entreprise de mettre en avant les solutions techniques qu'elle propose aux motoristes et aux constructeurs d'engins.

Un engin mobile nécessite, en effet, le refroidissement de nombreux types de fluides : eau du moteur, air du turbo, huile hydraulique, huile du circuit hydrostatique, climatisation cabine...) et Olaer définit, en collaboration étroite avec les motoristes et les constructeurs, des systèmes compacts combinant plusieurs systèmes d'échanges thermiques en un seul produit. Car les machines mobiles ont un design de plus en plus sophistiqué au sein duquel la place est limitée. D'où l'impérieuse nécessité d'optimisation des solutions d'échange thermique.

« Le secteur du mobile recèle des potentialités énormes pour nos produits, particulièrement nos échangeurs thermiques, constate Christian Lecossier. Dans ce cadre, Olaer s'attache particulièrement à la recherche de solutions techniques aux problèmes de ses clients ».

CONSEILS ET FORMATION

Car Olaer continue à se positionner en tant que spécialiste d'un certain nombre de gammes de produits : accumulateurs, échangeurs thermiques, systèmes à très haute pression, sans oublier une gamme de filtration dans le



Applications spéciales

cadre d'un partenariat avec la société Mahle. « Nous n'avons pas pour vocation de devenir un généraliste de l'hydraulique, précise Christian Lecossier. Les hydrauliciens constituent une part significative de notre clientèle et il ne s'agit en aucun cas de les concurrencer ».

De fait, quelque 30% du chiffre d'affaires d'Olaer sont constitués des commandes passées par les sociétés d'hydraulique, tandis que le solde est généré par les constructeurs (40%) et les utilisateurs finaux (30%).

Dans ce contexte, Olaer met également en évidence l'importance que représente à ses yeux son réseau de distribution, constitué d'une trentaine d'entreprises en France, D'abord par le volume d'activités que celui-ci lui apporte (un quart de son chiffre d'affaires). Ensuite par le rôle qu'il joue dans le développement du service à la clientèle. L'augmentation des réglementations constatée ces dernières années (Directive sur les appareils sous pression, Directive Atex...)

a, en effet, amené Olaer et

ses distributeurs à renforcer leurs prestations en matière de conseils et de formation de leurs clients. A ce jour, ce sont quelques 1.500 personnes sur tout le territoire français qui ont déjà bénéficié d'une formation spécifique concernant la nouvelle réglementation sur les accumulateurs.

Sans oublier l'activité développée depuis plusieurs années par l'Agence de Vaulx-en-Velin en matière de requalification et d'échanges standards d'accumulateurs...

DÉVELOPPEMENT DE LA LOGISTIQUE

En termes de services, les efforts vont également être portés sur le développement de la chaîne logistique au sein du groupe Olaer qui fait actuellement l'objet d'une refonte complète avec l'appui de consultants extérieurs. Toute la « Supply Chain » est concernée par ce projet, depuis les fournisseurs jusqu'aux utilisateurs finaux.

« Nous sommes sur un marché technique où la qualité

des produits et la pertinence des conseils ont toute leur importance. Mais nos clients ont également une forte attente en termes de qualité de service qui doit se traduire par des délais courts et le respect des promesses en matière de livraisons », analyse Christian Lecossier.

Pour atteindre cet objectif ambitieux, Olaer va notamment s'attacher à éliminer les petits stocks locaux synonymes de coûts et développer les stocks centraux de produits à l'échelon européen. « Il nous faut repenser notre logistique qui doit arriver au même niveau de qualité que la technique », conclut Christian Lecossier, qui précise que « le but est d'arriver à un taux de service d'au moins 95% pour les clients finaux ».

Le service concerne enfin tout ce qui gravite autour du produit. C'est ainsi qu'outre les nouveautés qui seront présentées au salon SCS Automation & Control en décembre prochain, Olaer proposera de nouveaux logiciels de calculs et de détermination d'accumulateurs et d'échangeurs thermiques. Encore une manière judicieuse d'assister ses clients dans le choix de leurs composants. Plus que jamais, le slogan « Olaer : The professional choice », qui sera mis en exergue par le groupe au cours des prochains mois, semble d'actualité !



Accumulateur en coupe