

Manuli Sonatra

Le modèle français fait des émules !



Manuli Sonatra

Une place prépondérante est dévolue aux stocks dans le nouveau bâtiment

Comme souvent dans les entreprises en fort développement, l'intendance a du mal à suivre la croissance. C'est ainsi qu'au fur et à mesure de leur création, les différents départements de Manuli Sonatra se sont retrouvés disséminés au sein de plusieurs bâtiments.

Un effort de rationalisation s'imposait donc qui a débouché, début 2006, sur l'acquisition d'un nouveau siège de plus de 10.000 m² couverts dans la banlieue nantaise propice au développement des activités de l'entreprise.

« Le but de l'opération était de regrouper dans un même bâtiment tous les départements et services de l'entreprise afin de favoriser les échanges entre collaborateurs et d'optimiser les flux entre les différentes activités », précise Franck Capriotti, directeur général de Manuli Sonatra. Et quand on sait l'importance de la logistique pour une entreprise spécialisée dans le flexible hydraulique et industriel qui a basé

« 16.000 références sont gérées par l'entreprise, afin de répondre dans des délais rapides aux besoins des clients »

Rationalisation, optimisation des flux et, in fine, accroissement de la productivité pour un meilleur service, toujours au plus près du client : telles sont les principales raisons ayant présidé à l'emménagement de la société Manuli Sonatra au sein de son nouveau siège au début de cette année. Mieux adaptés au développement de ce spécialiste du flexible hydraulique et industriel, ces nouveaux locaux regroupent sous un même toit l'ensemble des compétences d'une société qui, centrée sur la distribution à l'origine, a parfaitement su gérer sa transition vers une entreprise de services. A tel point que le modèle français est maintenant en cours de duplication dans différents pays. Une belle reconnaissance du travail accompli et des résultats obtenus !

tout son développement sur le service du client, on comprend mieux tous les bienfaits que Manuli Sonatra va pouvoir retirer de cette nouvelle implantation.

16.000 RÉFÉRENCES

A commencer par la place prépondérante dévolue aux stocks qui ont été rassemblés dans le nouveau bâtiment. Ce sont ainsi

pas moins de 16.000 références qui sont gérées par l'entreprise, permettant de répondre dans des délais rapides aux besoins des clients.

Regroupés en 16 grandes familles, les produits proposés par Manuli Sonatra vont des tuyaux hydrauliques, aux accessoires, en passant par les embouts à sertir, les raccords à bague, les



Manuli Sonatra

La maîtrise de la logistique joue un rôle essentiel dans le développement de Manuli Sonatra

UN SERVICE DE PROXIMITÉ

Manuli Sonatra voit son origine remonter à 1981, date de sa création sous le nom de Société nantaise de transmissions (Sonatra).

En 1994, l'entreprise est rachetée par le groupe italien Manuli Rubber Industries qui représente aujourd'hui quelque 70% de ses approvisionnements.

Manuli Sonatra dessert environ 10.000 clients dans des secteurs très diversifiés. Son chiffre d'affaires s'est élevé à près de 40 millions d'euros en 2005.

L'année dernière, l'entreprise a commercialisé 3,2 millions de mètres de tuyaux et quelque 6 millions de raccords.

Manuli Sonatra propose seize grandes familles de produits centrées sur le flexible et ses accessoires. Avec quelque 16.000 références en stock, c'est la disponibilité du produit qui constitue le premier des services offerts par l'entreprise.

Dès l'origine, l'accent a également été mis sur la proximité avec les clients.

Une bonne partie de ses 260 collaborateurs sont ainsi employés au sein des 60 agences implantées sur le territoire français. Et le maillage se densifie année après année. A l'horizon 2010, 20 agences supplémentaires seront venues s'ajouter au réseau existant.

Une performance remarquable qui n'a pas laissé indifférents les responsables de la maison mère : le système français sera progressivement reproduit sur différents pays !

adapteurs, les valves, coupleurs et robinets, les flexibles et raccords inox pour l'industrie, les composants de sécurité, les matériels pour le lavage haute pression et la climatisation, etc...

Et cette palette ne cesse de s'élargir. Outre leur travail de suivi de la clientèle, de conseils et de détermination des produits adéquats, les 65 technico-commerciaux de l'entreprise font remonter au siège les besoins du terrain. Sur cette base, une commission technique se réunit régulièrement afin de réfléchir

« De nouveaux produits, actuellement à l'étude feront prochainement leur apparition au catalogue »

sur l'opportunité d'enrichir la gamme avec tel ou tel produit.

De nouveaux produits, actuellement à l'étude feront prochainement leur apparition au catalogue. D'autres produits de diversification ont d'ailleurs déjà été lancés, concernant notamment le conditionnement des flexibles (tourets et dérouleurs) mais aussi la fourniture de différents produits, sous forme de linéaires complets, destinés à des magasins en libre-service.

A cela s'ajoutent les presses à sertir les flexibles, les tronçonneuses, les dénudeurs à couteaux, etc..., de Techmaflex, qui, fournisseur privilégié de longue date de Manuli Sonatra, a été racheté par le groupe Manuli en septembre 2005, permettant ainsi l'intégration d'un produit parfaitement complémentaire à la gamme.

Le déménagement sur le site de Carquefou a également permis de rationaliser les activités des anciens départements "OEM" et "Industrie". Destinés respectivement à satisfaire une clientèle de constructeurs, notamment en flexibles équipés, et à apporter des solutions spécifiques en réponse à des de-

mandes particulières (fluides agressifs ou alimentaires, températures extrêmes...), ces deux Départements voient maintenant leurs moyens regroupés au sein d'un seul et unique atelier d'assemblage. Résultats : un accroissement notable de la productivité et une optimisation des flux.

80 AGENCES D'ICI 2010

La gestion de ses nombreuses lignes de produits va, elle aussi et tout naturellement, profiter des améliorations permises par le nouveau siège de l'entreprise. Sur la base d'une logistique parfaitement huilée et grâce aux nombreux quais de chargement dont l'entreprise est dotée, Manuli Sonatra se fait fort de livrer la majeure partie de ses commandes du jour au lendemain.

Outre les livraisons directes aux clients, le siège assure un approvisionnement hebdomadaire de chacune des 60 agences de l'entreprise disséminées sur le territoire français. Ces agences constituent une des spécificités de Manuli Sonatra qui, dès l'origine, s'est inscrit à contre-courant des habitudes du secteur en multipliant les points de vente et d'assemblage de flexibles. Rien qu'à Nantes, ce sont ainsi deux agences implantées respectivement au siège de Carquefou et à Saint-Herblain, au sein des deux



Une agence type : stocks conséquents et machines pour la réalisation de flexibles équipés



Manuli Sonatra

principales zones d'activités de l'agglomération, qui desservent la clientèle locale. Dotée chacune d'un stock de tuyaux et d'embouts, ces agences disposent en outre de machines (presses à sertir, tronçonneuses, dénudeurs) permettant la réalisation de flexibles équipés à la demande des clients.

« Pour bien faire un métier comme le nôtre, il est indispensable d'être très proches du client », affirme Franck Capriotti. Et cette politique atypique fonctionne à merveille puisque 20 nouvelles agences devraient ouvrir leurs portes d'ici à 2010, mettant alors l'entreprise à proximité de chacun de ses clients. « Nous exerçons un métier de service, insiste le directeur général de Manuli Sonatra. Il est impératif de se démarquer par la valeur ajoutée que nous apportons au produit grâce à une offre globale et un service personnalisé, de proximité ».

UNE RECONNAISSANCE INTERNATIONALE

Cette stratégie originale a largement fait ses preuves sur le marché français. A tel point

même, que les responsables de la maison-mère italienne ont demandé à Joël Besson, PDG de Manuli-Sonatra, de dupliquer le système dans un certain nombre de pays cibles.

Nommé fin 2004 responsable de la Division Retail du groupe au siège de Milan, Joël Besson s'est attaché à reproduire le modèle français dans plusieurs pays tels que la Pologne, la République Tchèque, la Slovaquie, l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Hongrie et l'Ukraine. Auxquels s'est ajoutée plus récemment l'Argentine. Une nouvelle marque, Fluiconnecto by Manuli, a d'ailleurs été créée à l'échelon du groupe pour recouvrir cet ensemble.

« Il s'agit pour nous de migrer du statut de société de production/distribution à celui de société de services, explique Joël Besson. Il faut aller vers le client en proposant non seulement les produits, mais aussi les services associés. Le groupe Manuli s'est doté des moyens pour développer cette approche et le bon accueil reçu dans les différents pays prospectés prouve que cette démarche est totalement justifiée ».

C'est, en tout cas, une belle reconnaissance pour le modèle français qui voit ainsi son bien-fondé reconnu à l'échelle internationale !