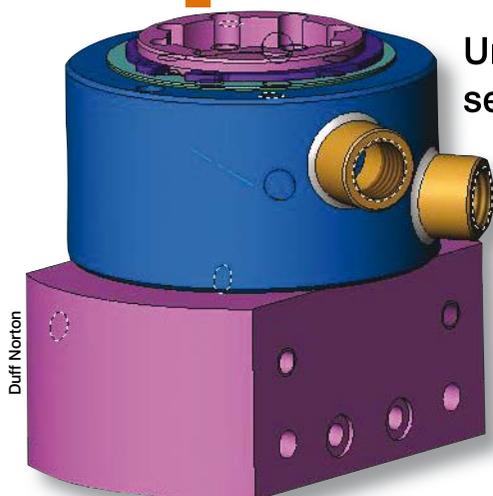


## Duff-Norton Europe

# Cap sur l'export



Application pour moulage de pot de yaourt

Un triplement de chiffre d'affaires en cinq ans ! Voilà qui pourrait sembler quelque peu irréaliste à une époque où les prévisions à trois mois s'avèrent déjà délicates. Pour autant, les responsables de Duff-Norton Europe jugent cette ambition tout à fait raisonnable eu égard au potentiel des marchés visés, notamment à l'étranger. En outre, le spécialiste des raccords rotatifs se donne les moyens de ses ambitions. L'embauche de nouveaux collaborateurs, le développement du parc machines et le lancement de nouveaux produits en font partie. Sans oublier une diversification prometteuse dans les vérins mécaniques.

« D'ici 2011, notre chiffre d'affaires devra avoir atteint 14 millions d'euros », n'hésite pas à pronostiquer Laurent Moncharmont, PDG de Duff-Norton Europe. Et quand on sait que l'entreprise spécialisée dans les raccords rotatifs a réalisé une activité de 4,765 millions d'euros au cours de son dernier exercice, on mesure mieux l'ampleur du défi ! Mais quand on sait également que ce dernier chiffre représente une augmentation de près de 12,5% sur l'année précédente, on comprend mieux la confiance affichée par les responsables de l'entreprise.

Un virage important avait déjà été amorcé il y a trois ans quand Duff-Norton Europe a décidé de redéployer sa stratégie commerciale en rationalisation son ré-

seau de distribution en France et en renforçant son action auprès des OEM.

Résultat en 2006, les neuf distributeurs français soigneusement sélectionnés sont à l'origine de plus de 30% de l'activité de l'entreprise dans l'Hexagone alors que les OEM et les utilisateurs traités en direct grâce à l'embauche de commerciaux supplémentaires sont suffisamment nombreux et diversifiés pour assurer une bonne ventilation du chiffre d'affaires et supprimer tout risque de dépendance trop importante vis-à-vis d'un secteur particulier.

### POTENTIEL

Mais c'est surtout à l'exportation que Duff-Norton Europe voit l'essentiel de son développement



Vérins : ajustement de rouleaux sur machine de formage

futur. D'ores et déjà, l'étranger génère plus de la moitié de son chiffre d'affaires et si l'activité s'est accrue de 11% sur le marché français l'année dernière, c'est une augmentation de près de 14% qui a été enregistrée à l'étranger entre mars 2005 et mars 2006 !

Tous les marchés ont contribué à cette progression, qu'il s'agisse des Etats-Unis, de l'Allemagne (premier client européen), de l'Italie, des pays scandinaves ou des Pays-Bas.

Et les efforts vont être poursuivis. Que ce soit par une participation aux principaux salons professionnels (Milan en septembre, Hanovre l'année prochaine...) ou grâce à l'arrivée de nouveaux collaborateurs. Deux commerciaux seront ainsi embauchés dès 2007 pour la prospection des

marchés britannique et allemand, tandis qu'un agent intervient déjà en Afrique du Nord (une participation de Duff-Norton à la Foire d'Alger était d'ailleurs prévue début juin).

En outre, les réseaux de distribution vont être étoffés en Allemagne, au Royaume-Uni et en Espagne. La mise en place d'un réseau est à l'étude en Europe de l'Est, tandis que le marché russe est en ligne de mire à l'horizon 2010.

« Nos ambitions en termes d'accroissement de notre chiffre d'affaires ne semblent pas exagérément optimistes compte tenu du potentiel que recèle ces différents marchés », remarque Laurent Moncharmont. De fait, les chiffres avancés ne représenteraient que 3 à 5% de ce potentiel d'après les calculs de Duff-Norton.



Vérins : fabrication de tube acier

**OPTIMISATION**

De nouvelles embauches seront également effectuées pour la gestion et le développement du parc informatique de l'entreprise ainsi qu'au niveau de sa politique qualité. Déjà ISO 9001 version 2000 depuis décembre 2003, Duff-Norton Europe souhaite notamment initier une approche sécurité et environnement dans ce domaine.

Une politique d'investissement soutenue va, par ailleurs, être poursuivie afin de renforcer cette stratégie. Deux nouveaux tours acquis au cours de ces deux dernières années devaient être rejoints, fin juin, par un nouveau tour à commandes numériques et un centre d'usinage. La capacité de production de l'entreprise va ainsi s'accroître de 20% cette année et, au total, ce sont quelque 1,4 million d'euros d'investissements nouveaux qui vont être décidés pendant les cinq années à venir.

Ces efforts vont permettre à Duff-Norton Europe de renforcer son autonomie. Ainsi, toute la gamme de raccords tournants est maintenant fabriquée à l'usine de Romeny-sur-Marne. Ce qui a permis de réduire considérablement les délais de livraison par rapport à la situation antérieure, alors qu'une partie de la production provenait encore de l'usine américaine de Charlotte, en Caroline du Nord.

Les nouvelles séries ont bénéficié de plusieurs avancées en termes de simplification d'utilisation et de maintenance. En outre, le bureau d'études de Romeny a lancé une analyse de la fonctionnalité de chaque pièce, de sa matière et de sa forme. « Ces efforts d'optimisation de nos produits nous ont permis



Applications pour grues hydrauliques

de contrebalancer les effets des hausses de prix des matières premières. En dépit de ces hausses, Duff-Norton Europe n'a pas augmenté ses prix depuis trois ans », remarque Laurent Moncharmont.

Enfin, un important travail est mené avec Duff-Norton USA ainsi qu'avec l'ensemble du groupe en vue de rationaliser les étanchéités des nouvelles séries de raccords tournants...

**DIVERSIFICATION**

Ces efforts débouchent tout naturellement sur l'obtention de nouveaux marchés tels que celui des éoliennes. Duff-Norton Europe fournit ainsi au constructeur danois Vestas des raccords rotatifs destinés à équiper les vérins utilisés pour l'orientation des pales.

Les débouchés sont d'ailleurs toujours aussi nombreux et diversifiés. Qu'il s'agisse de l'informatique (fabrication des processeurs), de l'automobile (centres d'usinages) et de ses équipementiers, de la machine-outil, de la sidérurgie (bras de robot manipulateurs, machines de laminaires), du

conditionnement et de l'emballage, du médical (appareils de dialyse), du ferroviaire, des engins de travaux publics, de la chimie ou des systèmes de lubrification automatisés sur des presses rotatives. En tout, ce sont

plusieurs centaines de clients actifs qui permettent à Duff-Norton Europe de ne pas dépendre

d'un secteur en particulier et qui constituent « une des grandes forces de l'entreprise », aux dires de son PDG.

En outre, Duff-Norton Europe a depuis peu démarré la commercialisation sur ses marchés de la gamme de vérins mécaniques fabriqués par sa maison-mère américaine.

« Duff-Norton fait partie des trois premiers fabricants de vérins mécaniques aux Etats-Unis et notre objectif est d'occuper la même position sur les marchés européens », explique Thierry Cecat, l'ingénieur commercial qui vient d'être embauché pour développer cette nouvelle famille de produits. « Ceux-ci seront maintenant desservis directement par Duff-Norton Europe et pourront ainsi bénéficier de meilleurs prix, de délais raccourcis et d'un service de proximité », affirme-t-il.

C'est ainsi que d'ici six mois, tous les vérins standard de 250 kg à 10 tonnes doivent pouvoir être livrés en 72 heures. Pour cela, les stocks de vérins de Romeny-sur-Marne vont être accrus dans des proportions notables et atteindre quelque 100.000 euros dès la première année.

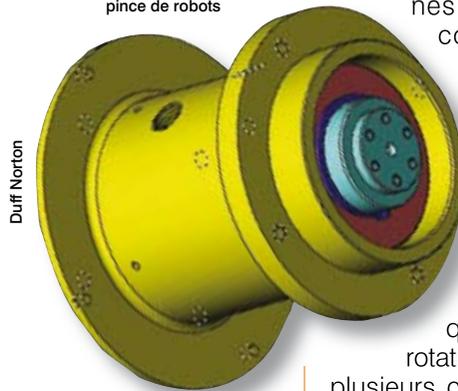
Là aussi, les applications sont très diverses, depuis le mouvement des scènes de théâtre jusqu'au fauteuil de dentiste en passant par l'assemblage et le transfert de pièces, l'ouverture de portes ou le réglage des sièges d'avion.

« Les avantages de ce type de produits résident dans leur précision (5/10<sup>ème</sup> de mm en standard mais on peut descendre jusqu'à 3 ou 4/100<sup>ème</sup> de mm si besoin), leur absence d'impact sur l'environnement (pas d'huile, faible niveau sonore) et leur aspect sécurité (maintien de la charge en position en cas de panne du moteur) », explique encore Thierry Cecat.

En cas de besoin, les clients peuvent se rendre sur le site Internet de l'entreprise afin d'y trouver tous les types de vérins modélisés en trois dimensions, ou encore configurer leur vérin et l'importer dans leurs propres systèmes...

D'ici cinq ans, les vérins mécaniques devraient générer la moitié du chiffre d'affaires de l'entreprise. En grande partie grâce à l'export : là aussi de nouveaux responsables commerciaux viendront renforcer la force de vente...

Application pour pince de robots



Vérins : fabrication de tube acier