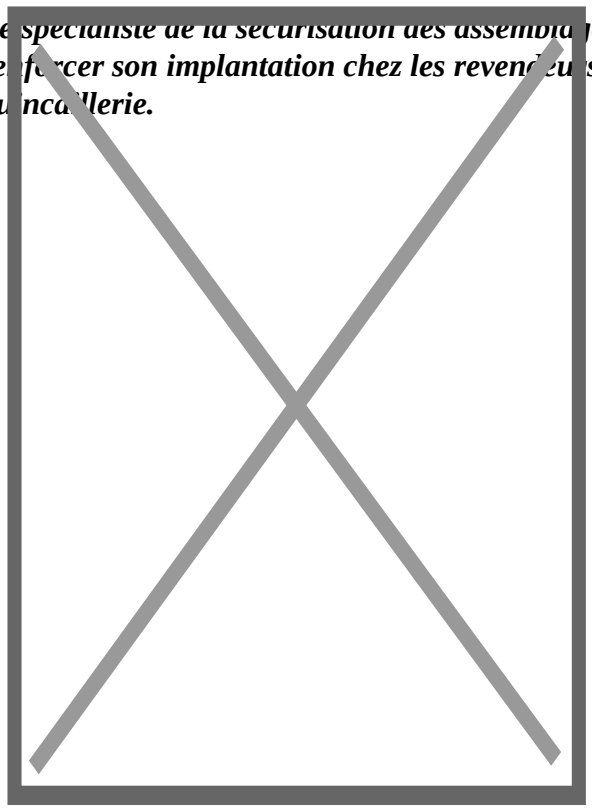
novembre 2015

Nord-Lock

Renforcer sa présence dans la distribution

Le spécialiste de la sécurisation des assemblages vissés Nord-Lock engage une démarche visant à renforcer son implantation chez les revendeurs multispécialistes du marché français de la FI et de la quincaillerie.



Créée en Suède en 1982 et spécialisée depuis dans la conception et la fabrication de systèmes de sécurisation des assemblages vissés, Nord-Lock, aujourd'hui intégrée au fonds d'investissements suédois Latour Industries, emploie quelque trois cents personnes, dont une dizaine dans sa filiale française installée à Lyon/Saint-Priest. Cet industriel dont les produits sont commercialisés via ses 12 implantations mondiales sur les différents marchés européens ainsi qu'en Amérique et en Asie (notamment au Japon, en Chine et à Singapour) réalise un chiffre d'affaires global de 80 Me. Il a enregistré au cours des dernières années une croissance importante qui s'explique en partie par le rachat en 2011 de deux spécialistes qui sont venus renforcer ses compétences, l'Américain Superbolt et le Suisse P&S Vorspannsysteme.

Deux marques et une même expertise

Majoritairement produite dans ses propres usines suédoise, américaine et suisse, l'offre de Nord-Lock est structurée autour de deux gammes majeures. Commercialisée sous la marque Nord-Lock, essentiellement auprès des distributeurs spécialistes du vissage et de l'assemblage, l'une d'elles est composée de rondelles et autres solutions destinées à sécuriser les assemblages vissés exposés à des fortes vibrations ou sollicitations dynamiques. La gamme Superbolt, essentiellement commercialisée aux industries utilisatrices, décline quant à elle une offre de produits (parmi laquelle de nombreux modèles de vis et écrous tensionneurs) pour le

serrage des assemblages de grandes dimensions.

Outre la grande étendue d'une offre qualitative en produits standard et sur-mesure, son expertise élevée et reconnue qui met l'industriel en mesure de préconiser et de concevoir tous types de solutions de sécurisation des assemblages vissés à sa clientèle est l'un des piliers du développement de Nord-Lock. Pour prendre l'exemple de la structure française du groupe, l'équipe technico-commerciale de Nord-Lock qui compte sept membres est composée presque intégralement d'ingénieurs diplômés. Un haut niveau de qualification et de spécialisation qui s'explique par le fait que « *chaque ATC est l'interlocuteur d'entreprises relevant d'un même type d'activité, l'énergie nucléaire, l'extraction de gaz et de pétrole ou encore le ferroviaire pour citer ces trois exemples, et dont le niveau d'exigences est généralement très élevé* » expose Sébastien Bruyas, le directeur commercial de Nord-Lock France, une structure qui réalise un chiffre d'affaires légèrement supérieur à 3 Me. Pour renforcer encore le service dont bénéficient les industriels avec qui elle travaille en direct, Nord-Lock France dispose d'une cellule de trois collaborateurs rattachés au département Développement « Support Technique » du groupe organisée pour pratiquer tous types d'essais, calculs, analyses et autres simulations.

Un nouvel axe de développement

Figurant parmi la clientèle historique de Nord-Lock France, les revendeurs généralistes servant les professionnels de l'industrie et du bâtiment en fournitures industrielles et articles de quincaillerie ont toutefois été moins suivis au cours des dernières années par l'entreprise de Saint-Priest (le portefeuille de clients de Nord-Lock compte aujourd'hui une cinquantaine d'entreprises de ce type), d'abord désireuse d'asseoir sa position auprès des deux catégories de clientèle précédemment évoquées. Aujourd'hui, Nord-Lock ne cache pas sa volonté de faire passer son développement également par ces acteurs de la distribution professionnelle qu'elle considère comme de potentiels prescripteurs de ses produits auprès de leurs propres clients. Comme l'explique Sébastien Ruyas « *La démarche de Nord-Lock vers ces distributeurs n'est pas dictée par la recherche à tout crin d'un chiffre d'affaires supplémentaire, même s'il sera toujours le bienvenu. Elle est essentiellement motivée par la volonté de mailler plus largement le territoire avec notre marque historique et de renforcer ainsi la notoriété de Nord-Lock sur le marché français* ». Avec l'arrivée récente d'une nouvelle collaboratrice en charge des relations avec la distribution en la personne de Céline Weilland et la proposition de pack produits spécialement conçus pour répondre aux besoins du type de revendeurs qu'elle cible désormais, Nord-Lock France qui organisera au début décembre en ses locaux lyonnais une journée spéciale de rencontre et d'échanges avec des représentants de la distribution FI et quincaillerie se donne les moyens d'atteindre son nouvel objectif.

DT