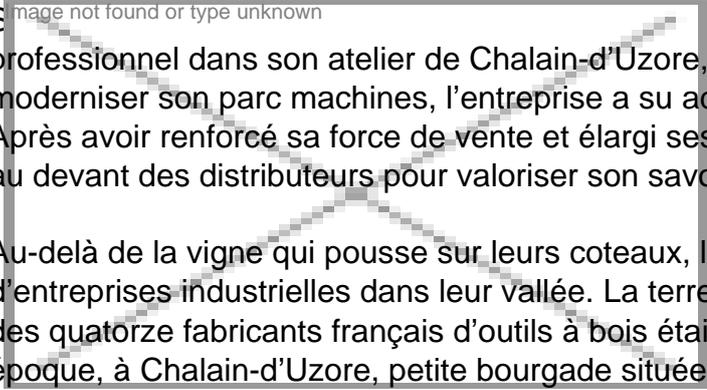


Elbé

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Outillage à main](#)

Made in Elbé, une signature engagée

 Depuis trente ans des produits pour le professionnel dans son atelier de Chalais-d'Uzore, dans la Loire. Grâce à un souci constant de moderniser son parc machines, l'entreprise a su adapter ses produits aux évolutions du marché. Après avoir renforcé sa force de vente et élargi ses gammes, l'entreprise entend aujourd'hui aller au devant des distributeurs pour valoriser son savoir-faire made in France.

Au-delà de la vigne qui pousse sur leurs coteaux, les Monts du Forez ont vu naître nombre d'entreprises industrielles dans leur vallée. La terre ligérienne est, on le sait, fertile. En 1985, onze des quatorze fabricants français d'outils à bois étaient implantés à Montbrison (42). C'est à cette époque, à Chalais-d'Uzore, petite bourgade située à sept kilomètres de la capitale historique du Forez, que Lucien Brunel choisit de créer sa société. Fort de son expérience dans le métier des outils à bois, l'entrepreneur choisit évidemment de développer une activité industrielle orientée sur ce secteur.

Quelque trente années plus tard, l'empreinte du fondateur reste bien marquée dans la stratégie de développement d'Elbé. Non seulement, à travers ses initiales, le nom de Lucien Brunel est inscrit dans l'identité de l'entreprise mais cette dernière au fil des ans n'a jamais rompu avec ses valeurs d'origine malgré un environnement économique et mondial pourtant pas toujours propice à cette démarche : fabriquer en France avec un outil de production sans cesse modernisé. « Nos investissements stimulent notre développement. C'est le coup de fouet qui nous permet d'aller de l'avant » souligne Eric Brunel qui avec son frère Jean-Pierre a repris les rênes de l'entreprise familiale.

Ancrage industriel

Réalisant aujourd'hui un chiffre d'affaires de cinq millions d'euros pour une soixantaine de salariés, Elbé est effectivement ancrée dans une tradition industrielle qui l'amène à investir 350 000 à 400 000 euros par an dans son outil de production pour le mettre au diapason des normes environnementales et de production. La société est certifiée Iso 14001 depuis 1992 et Iso 9001 depuis 1996.

Pour gagner en productivité, elle a investi dans des machines à commandes numériques en leur dédiant la fabrication des outils standardisés et réservant l'essentiel de la main d'œuvre humaine au contrôle de ces robots ou à la réalisation d'outils spéciaux pour les industriels de la fenêtre. Ainsi, en ce qui concerne par exemple le profilage, Elbé s'appuie sur sept machines capables de tourner en 3 x 8 avec seulement quatre personnes. En journée, les équipes et les machines sont consacrées à la fabrication d'outils spéciaux qui représentent 30% des volumes de l'entreprise. En revanche, la nuit et le week-end deviennent le royaume des outils standards, les machines étant programmées pour fonctionner toutes seules. Cette démarche, qui contribue à permettre à Elbé à se positionner dans les prix marché avec une production française, s'appuie également depuis une dizaine d'années, sur un outil de gestion de production pointu. L'entreprise a ainsi une idée précise du coût de revient de chacun de ses produits, ce qui lui permet de savoir sur quels

marchés elle peut se positionner avec pertinence.

Au-delà de l'automatisation, le confort des hommes n'est pas oublié puisque l'atelier comporte notamment de larges fenêtres permettant aux opérateurs de travailler avec une lumière naturelle et dans un environnement propre, l'atelier étant nettoyé entièrement chaque semaine.

Tradition d'innovation

Orientée au départ sur la fabrication de porte-outils, fraises et autres mèches pour les professionnels du bois, l'entreprise a investi un million d'euros en 1998 pour ajouter à son arc de compétences la production de lames de scie. «C'était un nouveau corps de métier mais nous avions déjà la force de vente et les clients. L'objectif était de produire une lame carbure made in France» explique Jean-Pierre Brunel, plus particulièrement en charge de la partie technique alors que son frère Éric s'occupe de la gestion et du marketing. « Aujourd'hui, nous présentons la plus large gamme d'outils à bois, depuis l'équipement du semi-professionnel jusqu'aux outils spéciaux pour les machines les plus perfectionnées d'Europe».

Cette maîtrise du process industriel et la connaissance du marché du bois incite également depuis toujours Elbé à développer des brevets. «Même si nous commercialisons notre offre uniquement à travers des distributeurs, nous sommes très proches des clients finaux » poursuit Jean-Pierre Brunel. «Notre cœur de métier, c'est la coupe du bois. Nous sommes sur un métier de spécialistes. Ayant la connaissance du marché, nos techniciens ont donc pour mission d'accompagner le revendeur pour comprendre les besoins du client, créer l'outillage adapté et le mettre en place. Nous accompagnons le client du début à la fin ». Très technique, l'univers de la fenêtre suppose effectivement de proposer de outils capables non seulement de couper des profilés de bois mais aussi de permettre à ces derniers de respecter les normes en vigueur dans ce secteur d'activité (évacuation d'eau, isolation...) et les spécificités régionales.

L'écoute du terrain a d'ailleurs donné l'opportunité à Elbé de concevoir en 2010 l'outil Précis-Cut, qui comporte plusieurs innovations (voir encadré). «La clientèle nous réclamait un serrage par l'arrière » explique René Poncet, technicien devis. L'outil a effectivement tendance à s'encrasser sur le devant, ce qui exige de le nettoyer pour pouvoir démonter la plaquette. «Avec le serrage par l'arrière, la plaquette est immédiatement accessible. Le dégagement du devant de la coupe nous a conduits vers une autre innovation, l'augmentation de l'ouverture de l'outil qui favorise une meilleure évacuation du copeau au profit d'une réduction de l'effort de coupe ». Ajoutez à cela une plaquette dentée, brevetée, qui se positionne automatiquement par crantage, et globalement, le Précis-Cut affiche un gain de longévité de plus de 30%, d'où une rentabilité accrue. Et ce d'autant plus que la plaquette est réaffutable six fois. «Ce brevet va nous permettre de véhiculer toutes les innovations technologiques d'Elbé dans la distribution et bien montrer notre différenciation sur le marché » ajoute Stéphane Savoyat, directeur commercial.

Une présence terrain renforcée

Si Elbé est reconnue pour son process de fabrication sûr et la qualité de ses produits, l'entreprise de la Loire a surtout jusqu'alors cultivé la discrétion. En 2012, elle a cependant réalisé de nouveaux investissements orientés cette fois sur les aspects commerciaux et marketing. Ainsi, sa force de vente s'est enrichie de quatre personnes dont un directeur commercial, Stéphane Savoyat, ce qui porte l'équipe à six personnes de façon à couvrir l'ensemble de l'hexagone en fonction de la cible clientèle visitée : affûteurs et vendeurs de machine à bois (70% du chiffre d'affaires), quincailleries généralistes et fournitures industrielles. «Jusqu'alors Elbé gérait la fabrication et la technologie mais se faisait mal connaître auprès des distributeurs. Aujourd'hui, nous devons aller davantage au-devant des circuits de distribution, tout en sachant leur parler technique

» souligne Stéphane Savoyat.

Tous les commerciaux sont effectivement formés sur le plan technique et en mesure de véhiculer le savoir-faire d'Elbe. L'entreprise a d'ailleurs entrepris de communiquer dans ses catalogues sur son atelier de production et sa qualité « made in France ». La force de vente s'appuie également sur deux techniciens itinérants chargés d'étudier les demandes des entreprises de la fenêtre. D'ailleurs, pour affirmer la dynamique en cours, un pôle nouveautés vient d'être créé autour de ces deux techniciens terrain et de leur responsable pour réfléchir tous les mois aux évolutions de la gamme.

Dans le bureau d'études de Chalain-d'Uzore, les deux techniciens sédentaires sont eux aussi en liaison avec les distributeurs pour effectuer les études techniques des clients dont les demandes arrivent par téléphone, mail ou fax. Ils reçoivent également les commandes spéciales des spécialistes de la fenêtre. Leur suivi va de la demande jusqu'à la fabrication.

Une réactivité commerciale

Pour accroître sa réactivité et sa qualité de service, Elbé vient d'équiper sa force commerciale d'un outil informatique leur permettant de prendre les commandes chez le client et de les transférer directement à la production. Dès la fin 2012, les vendeurs auront aussi les moyens de visualiser si le produit demandé est en stock, ce qui leur permettra d'assurer une livraison en 24 ou 48 heures ou de préciser que le produit est disponible sous quelques jours. « La performance et la réactivité vont avec l'informatisation » précise Stéphane Savoyat. Cela permettra également à l'entreprise de gérer ses flux de production au plus proche des demandes de ses clients même si elle fonctionne déjà avec des stocks mini permettant de relancer la production dès que le niveau d'alerte est atteint.

Actuellement, tous les outils standard sont disponibles en stock, à raison de trois mois de stock environ. « Sur une rupture imprévue, nous pouvons réagir en huit à dix jours ouvrés. Nous avons l'avantage d'être un fabricant et une entreprise de taille moyenne. Nous pouvons donc gérer des priorités en terme de production » souligne Jean-Pierre Brunel.

Un déploiement des gammes

Pour faire face à sa nouvelle dynamique commerciale et au développement de ses ventes, Elbé envisage d'ailleurs d'augmenter prochainement sa capacité de stock. L'enjeu est d'autant plus fort que l'entreprise a entrepris de déployer ses gammes sur des marchés dont elle était jusqu'alors absente mais qui touchent ses clients actuels comme en son temps le développement de la lame de scie.

Elle lance ainsi une toute nouvelle gamme perçage du bois, conçue en partenariat avec un autre fabricant français. Pour l'occasion, la société réveille la marque Trafée, créée par Lucien Brunel, puis mise en sommeil depuis une dizaine d'années lorsqu'Elbé a acquis au début des années 1990 la marque Le Ravageur de plus forte notoriété.

En 2013, l'entreprise s'appuiera ainsi sur trois marques au positionnement bien clair. Trafée supportera les gammes d'outils complémentaires qui ne sont pas directement issus du savoir-faire industriel d'Elbé. N'entendez pas pour autant que les produits disposeront d'un sourcing lointain. Comme pour le perçage, ces gammes s'appuieront sur des fabrications françaises et européennes et sont destinées au semi-professionnel comme au professionnel avec un positionnement prix intéressant. Une deuxième ligne de produits sera lancée début 2013. « Le but est de dire la vérité à nos clients. La provenance de l'outil est indiquée sur chacun de nos catalogues. Nos clients auront ainsi le choix d'acheter un produit de sourcing français, voire

européen ou un produit chinois ».

De son côté, Le Ravageur reste la marque du groupe dédiée aux outils semi-professionnels. Elle est composée à plus de 80% de produits fabriqués à Chalain-d'Uzore. Quant au catalogue Elbé, avec ses neuf mille références, il ne véhicule lui aussi quasiment que des produits « maison » et de fabrication française pour le compte des professionnels. Une nouvelle gamme est là aussi attendue pour janvier 2013. L'export, qui représente 35% du chiffre d'affaires de l'entreprise, n'est pas exclu de cette stratégie. « Nous allons véhiculer en dehors de la France notre savoir-faire de fabricant français ». La signature made in Elbé sera reconnue au-delà de nos frontières.

Agnès Richard