juillet 2019

Tivoly

Accueil / BBI / Fournisseurs / Outils de coupe

Investir pour acquérir la dimension européenne

Le groupe Tivoly, fabricant français d'outils coupants d'une forte notoriété à la fois sur les marchés industriels et grand public, possède aujourd'hui tous les atouts pour connaître une croissance forte sur les prochaines années. S'appuyant sur cinq sites industriels en Europe, un sixième aux Etats-Unis et un septième en Chine, détentrice d'un outil logistique moderne et efficace, l'entreprise native de Tours en Savoie a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires avoisinant les 85 M? et affiche ses ambitions pour acquérir la taille critique nécessaire à sa pérennité à long terme.

Après une période vécue sur un rythme d'investissement modéré, le groupe Tivoly a depuis quelques années renoué avec un politique volontariste en la matière qui s'est concrétisée par de nombreux acquis et confère à l'entreprise une dynamique nouvelle propre à la propulser à un échelon supérieur. Sur la période récente, les trois dernières années de 2016 à 2018 montrent une croissance nette du chiffre d'affaires de la société avec notamment une année 2017 créditée d'une progression de +17% du fait de l'intégration de la société FFDM qui s'est particulièrement bien déroulée. L'année 2018 a été étale mais cette situation de façade cache de fortes évolutions qui permettent à l'entreprise de voir l'avenir avec confiance. De fait, durant cette année, Tivoly a supporté l'essentiel de l'impact de la politique de globalisation mise en place par le distributeur britannique Kingfisher, impact qui s'est soldé par une quasi éviction de la marque des rayons de Castorama partenaire historique de l'entreprise. Seul point positif, Tivoly reste sur quelques gammes réduites un fournisseur global du groupe Kingfisher, ce qui constitue une opportunité pour revenir plus fortement chez ce client dans l'avenir.

Parallèlement, Tivoly a aussi mis en œuvre en 2018 des réorganisations internes, sur lesquelles nous reviendrons plus loin dans l'article. Elles ont pesé sur le chiffre d'affaire avec notamment le report d'un an d'un montant d'un million d'euros de ventes pour l'entité FFDM. Comme le commente Jean-François Tivoly, P-dg de l'entreprise : « *Notre stagnation en 2018 masque en fait une véritable dynamique* ».

Au-delà du chiffre d'affaires, la vigueur de Tivoly peut être illustrée par plusieurs points présentés par Jean-François Tivoly dans son rapport annuel diffusé lors de l'Assemblée Générale du groupe intervenue le 17 mai dernier, dont nous allons développer ci-après quelques aspects.

Initier le lean manufacturing

Le premier point concerne la réorganisation industrielle du groupe FFDM ‘’Fabrique de Fraises Dentaires et Mécaniques‘’ acquis en octobre 2016 et spécialisé dans la conception, la fabrication et la commercialisation de fraises et outils coupants carbure monobloc (40% du CA), d'outils pneumatiques et électriques (20%), de forets d'implantologie et de fraises dentaires et d'instruments endodontiques (40%). Les deux premiers pôles offrent une excellente complémentarité avec l'activité de Tivoly qu'ils renforcent dans l'industrie et en particulier dans le secteur de l'aéronautique. L'activité carbure de FFDM associée à la production de l'usine de Saint-Etienne donne au groupe une dimension nouvelle dans la production d'outils en carbure et le positionne comme l'un des principaux acteurs français dans le domaine. Le pôle Machine (Pneumat) complète, lui, l'offre du groupe dans les secteurs de l'aéronautique et de l'automobile, deux clientèles de premier ordre. L'activité médicale ouvre quant à elle une fenêtre sur un marché qui dispose d'un grand potentiel de croissance. Il s'agira dans les années à venir de définir une stratégie propre à cette activité qui connait déjà chez FFDM une progression à deux chiffres suite aux actions engagées dès 2017.

En effet dès le lendemain du rachat, Tivoly a mis en place une nouvelle direction générale et lancé un programme de révision du système de production du site de Bourges en introduisant le lean manufacturing. Il s'agissait d'un projet de grande ampleur mené d'abord sur le process de production du pôle dentaire. Les résultats ont été immédiats avec une productivité moyenne augmentée de 30% dès 2017.

Un pôle après l'autre

Ce travail a ensuite été mené sur la branche des outils pneumatiques Pneumat, cette fois-ci moins rapidement du fait d'un travail préparatoire plus important concernant les hommes (formation), l'ERP et les machines. Le process lean, qui est censé réduire les temps de cycle, la non-valeur ajoutée et les stocks intermédiaires nécessite qu'on vérifie que les machines et les process soient fiables, que les supports humains et informatiques soient suffisants. C'est en partie ce travail préalable (non initialement prévu) qui a entraîné des reports de production sur 2019 et décalé d'un million d'euros de chiffre d'affaires comme évoqué plus haut. Aujourd'hui la production est totalement opérationnelle et l'atelier a augmenté sa productivité de quelque 30% : « *Nous dépassons actuellement les meilleures performances historiques en termes de sortie de production* » souligne Jean-François Tivoly.

Enfin, sur le secteur des outils coupants, le groupe va avancer progressivement : « *Le lean ne se décrète pas, c'est un système à mettre en place. Il repose sur les hommes et l'on doit aussi considérer le matériel en place.*». Le projet, côté outils coupants,...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue