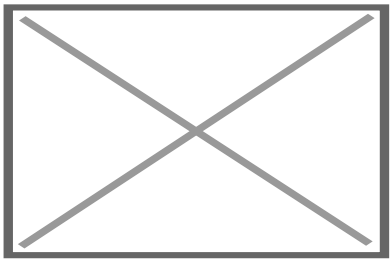
avril 2017

Lince

Flexibilité renforcée

A l'occasion de sa réunion commerciale annuelle avec sa force de vente France, le fabricant espagnol Lince a fêté la vente de son millième verrou électronique Supratronik, lancé en début d'année. Il a également dévoilé ses nouveaux investissements industriels sur son site de production, lui permettant de gagner en flexibilité et réactivité.



?Lince, fabricant espagnol de cadenas, verrous, cylindres et serrures, a choisi le cadre innovant de l'atelier de prototypage Usine IO, situé au cœur de Paris, pour accueillir fin mars sa réunion commerciale annuelle organisée avec sa force de vente France. Cette rencontre s'est déroulée sous les meilleurs auspices puisque le marché français, démarré depuis 2012, a enregistré en 2016 une nouvelle croissance de chiffre d'affaires de 40%. Il contribue ainsi largement à la dynamique globale de Lince, dont les ventes affichaient l'an dernier une progression de l'ordre de 10%. Comme le rapporte Leire Liza, directrice export de Lince « Nous nous appuyons aujourd'hui en France sur une équipe de vente très solide et de plus en plus de clients nous font confiance. Au-delà de nos produits, tous fabriqués en Espagne, nous proposons un service complet, en mesure de répondre aux demandes spécifiques des clients, ce que ne peut pas faire un importateur. Nous nous adaptons aux besoins du marché, le marché français étant particulièrement exigeant... et nos résultats sont très satisfaisants » Leire Liza a d'autant plus de raisons de se réjouir que lors du premier trimestre 2017, la croissance est toujours au rendez-vous, soutenue également par le lancement de nombreux produits, comme le cylindre C6 dont la robustesse est reconnue par les utilisateurs ou le verrou électronique avec alarme antivol Supratronik, qui peut se télécommander à distance. D'ailleurs, symbole fort, cette réunion a été l'occasion de fêter le millième exemplaire vendu du verrou électronique, de surcroît en France ! « Le Supratronik a été lancé au début de l'année. Nous avions beaucoup travaillé sur ce produit mais nous pensions, comme toujours, qu'un certain temps était nécessaire avant qu'il pénètre le marché... Son succès a été immédiat, partout dans le monde, au point qu'à un moment, nous avons même eu du mal à répondre à la demande en termes de fabrication. »

Des petites séries en Espagne

Au cours de cette réunion commerciale, les dix personnes de l'équipe de vente France, coordonnée par Philippe Carlu, ont également découvert les nouveaux investissements du fabricant au sein de son usine d'Elorrio, située dans le Pays Basque espagnol. Cet investissement, qui s'est élevé à un million d'euros, concerne notamment une nouvelle machine qui permet de produire en petite série des cylindres dans des longueurs spéciales. « Notre parc machines était jusqu'alors dimensionné pour les grandes séries. Cette nouvelle machine va nous permettre d'offrir plus de flexibilité à nos clients » souligne Leire Liza. « Cela nous donne les moyens de répondre à un nouveau besoin du marché, lié à l'accroissement des demandes spécifiques. » Il était effectivement difficile pour l'industriel, auparavant, de satisfaire une demande spécifique en petites quantités sans la perspective d'un marché plus important.

Par ailleurs, Lince s'est également équipé d'une nouvelle machine de taillage de clés. « Cet équipement, très performant, va lui aussi nous donner plus de flexibilité et de réactivité, par exemple pour les organigrammes. » Déjà, la flexibilité en organigrammes du fabricant lui a permis d'obtenir un marché important avec l'armée française.