mars 2015

Eberlé

Un savoir-faire industriel reconnu dans le monde entier

Bénéficiant d'un savoir-faire dont les fondations ont été posées au XIXème siècle, la firme allemande J.N.Eberlé & Cie fait partie des principaux fabricants de lames de scie à ruban européens. Aujourd'hui placée dans une dynamique de croissance, elle se développe notamment sur le marché français, en offrant à ses clients une gamme performante et des services de premier plan.



Fondée en 1836 à Augsburg, la société Eberlé a de tout temps été spécialisée dans le sciage. A l'origine manufacture de fines lames de scies pour la coupe manuelle des métaux, et notamment les métaux précieux (argent, or), l'entreprise bavaroise a évolué au fil de son existence pour faire aujourd'hui partie des principaux fabricants mondiaux de lames de scies à ruban. Fortement tournée vers l'export, qui représente 91% d'un chiffre d'affaires s'élevant à 42,7 millions d'euros (chiffre 2013), la société Eberlé s'appuie sur un outil industriel de premier plan pour conquérir de nouveaux marchés, notamment en France où la firme dispose d'une filiale dynamique.

Les feuillards et les lames

Experte dans le sciage, la société Eberlé est spécialisée dans les lames de scies à ruban et fabrique ainsi des feuillards et des lames. Générant un tiers du chiffre d'affaires et faisant l'objet d'une vente directe à des clients industriels, la production de feuillards est scindée en deux divisions. La première est dédiée aux feuillards monométal commercialisés auprès des fabricants d'amortisseurs, des imprimeries, etc. La seconde concerne les feuillards bimétal où le métal rapporté peut être de l'acier rapide HSS, pour des clients fabricants de lames, ou d'une autre nature comme le cuivre ou l'inox pour d'autres applications.
La troisième et dernière division d'Eberlé est celle des lames de scies à ruban. Comme tout fabricant dans ce domaine, Eberlé propose une gamme complète pour les professionnels, notamment des gammes M42 et M51 qui répondent parfaitement aux besoins du marché en termes d'efficacité et de durée de vie. Dans cette activité du ruban, l'acquisition en 2010 d'un fabricant de lames de scie carbure a été importante pour le développement d'Eberlé. Source d'innovation, elle est également un levier de croissance pour l'entreprise auprès des grands donneurs d'ordres, plus particulièrement dans les secteurs exigeants comme l'aérospacial, l'aéronautique, l'énergie, etc. à qui « Eberlé souhaite apporter son expertise et sa maîtrise dans la fabrication du ruban », comme le souligne Mme Leila Houideg, directrice générale de Eberlé France. Sur cet univers des lames de scies à ruban, Eberlé figure parmi les leaders mondiaux. La société est implantée dans de nombreux

pays avec d'une façon systématique un accord passé avec un distributeur exclusif pour lequel elle engage tous ses moyens disponibles ; seuls trois marchés sont gérés par une filiale, les Etats-Unis, l'Italie et la France. Outre son marché domestique et les pays accueillant une filiale, la marque possède aussi des positions fortes en Chine, où elle a pris pied il y a plus de douze ans

Un fabricant visionnaire

Le marché français ayant une demande croissante pour des produits techniques, tels CT-flex® 4000 et CT-flex® CHM, et un besoin de distribution de proximité, la firme allemande J.N.Eberlé & Cie décide en 2003 de créer une filiale en France. Longtemps représentée par des distributeurs, la marque installe son équipe, ses machines et met en place une politique de développement couronnée de succès. Managée depuis sa création par Mme Leila Houideg, Eberlé France pèse aujourd'hui plus de 12% du marché français.
Mettant en œuvre sa devise : « Au plus près du marché = meilleure réactivité », l'entreprise dispose d'une équipe commerciale composée de techniciens basés sur les grandes régions de France qui répondent et conseillent la clientèle pour améliorer leur productivité. Ils préconisent les nouveaux produits Eberlé, adaptés aux matériaux de nouvelle génération de plus en plus difficiles à couper, et remontent les besoins du marché au service Recherche et Développement de la maison mère. Comme le rapporte Mme Leila Houideg, « cette équipe contribue, année après année, à faire connaître la marque d'un fabricant expert dans son domaine. »
La société Eberlé France commercialise également les produits complémentaires au sciage avec des brosses, des lames circulaires HSS et carbure, des lubrifiants, des lames de scie alternative et des lames de scie à main.

Réactivité maximale

La société Eberlé France est installée à Corbas (69) dans un bâtiment de 600 mètres carrés, où elle dispose d'un stock important avec des approvisionnements de l'usine réalisés une fois par semaine.

Les bobines sont déclinées en longueur de 80 mètres sur palette et stockées par gammes de ruban. Ces lames sont découpées à la longueur désirée par le client, soudées par chauffe de la matière, puis meulées au niveau de la soudure. Cette opération de mise à longueur et de finition du ruban, est effectuée très rapidement dans l'atelier ce qui permet à l'entreprise de livrer ses clients en 24/48 h.

Eberlé France propose également le service « Jour-J » grâce auquel, tout matériel commandé avant 12h sera mis à disposition le jour même sur son site de Corbas. « Ce service est particulièrement apprécié par nos clients de la région ou toute entreprise cherchant à se dépanner en urgence » souligne Mme Leila Houideg, qui ajoute « la marque Eberlé est un gage de qualité avec un service approprié. »

L'organisation de la production permet de sortir plus de 400 rubans jour à la largeur et la longueur souhaitées tandis que la gestion du stock permet de livrer toute la gamme déclinée au catalogue, y compris les largeurs les plus marginales comme les 67 et 80 mm. En 2014 la société a d'ailleurs investi dans une nouvelle machine de soudage IDEAL BAS 100 pour augmenter ses capacités de production et encore mieux servir ses clients. La société vend également le ruban en rouleau à ses clients disposant d'une machine à souder.

Au plus proche de nos clients

A la tête de son équipe commerciale, son nouveau directeur commercial, Fabrice Glatard a mis en place une stratégie commerciale très ambitieuse avec l'objectif d'imposer Eberlé comme un leader incontournable en France. Comme indiqué plus haut, son équipe se compose de trois technico-commerciaux qui couvrent la France et de deux assistantes commerciales responsables du back office et de la prospection téléphonique. Chaque technico-commercial, spécialiste dans son domaine, est capable d'aller chez les utilisateurs finaux pour effectuer des tests avec le produit le plus adapté au besoin. Ils préconisent également les meilleures dentures et conditions de coupe associées aux matières à scier, « compétence reconnue par nos interlocuteurs

qui nous permet de gagner des marchés », précise Fabrice Glatard, « et le service recherche et développement Eberlé situé à Augsburg est un atout supplémentaire pour accompagner nos clients dans l'évolution de leurs besoins techniques ». Toutes ces compétences sont mises à disposition du réseau de distribution et des clients directs.

Outre le support technique, Eberlé France soutient son réseau de distribution avec des participations à des portes ouvertes, des tournées accompagnées avec les commerciaux, des opérations promotionnelles comme des journées phoning. La société participe enfin au salon professionnel Industrie à Lyon et à Paris – et notamment Industrie Lyon 2015.
Au niveau des supports commerciaux, Eberlé dispose d'un catalogue général, dont la prochaine édition française est prévue pour sortir en avril prochain. La société peut également mettre en place des présentoirs sous vitrine qui permettent d'exposer des segments de lames représentatifs de son offre. Autre support, numérique celui-ci, la marque met à disposition une application pour téléphone mobile et PC (lien www.eberleslidechart.com) qui permet de paramétrer les vitesses de rotation et d'avance et en fonction du type de lame choisi, bimétal ou carbure, de la matière et des dimensions du bloc à couper. Elle peut aussi prescrire le type de denture approprié.

Un fort potentiel de développement

Disposant de réels atouts, Eberlé France entend bien continuer à croître ces prochaines années. Travaillant actuellement à 50% en direct, auprès de secteurs d'activité utilisant des alliages et super-alliages comme l'aéronautique, l'aérospatial, l'automobile, etc. Eberlé France s'appuie essentiellement sur sa gamme Premium Line dont le CT-flex® 4000, tandis que des résultats prometteurs sont notamment relevés avec son CT-flex® CHM spécial tige de vérins chromés. « Gains de productivité importants et état de surface impeccable ont été constatés par nos clients » rappelle Mme Leila Houideg, « et répondre à cette demande du marché en produits de haute technicité est incontournable pour développer ses ventes et pour s'imposer comme fabricant leader. »

Le reste de la clientèle, constitué des majors de la distribution et de revendeurs indépendants, est un axe de développement tout aussi important. Comme l'indique Fabrice Glatard, « ce type de clients apprécie particulièrement le service et la réactivité avec un produit de qualité, et il y a là, en France, un gros potentiel de développement pour Eberlé. » Il reste maintenant à concrétiser ce potentiel en nouvelles parts de marché.

FB

Dans le groupe Greiffenberger

D'abord indépendante puis intégrée au groupe suédois SKF en 1954, la société J.N. Eberlé & Cie GmbH a été rachetée en 1981 par le groupe familial Greiffenberger, une compagnie industrielle qui réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires global de 155 millions d'euros. Elle y côtoie la firme ABM qui est spécialisée dans la fabrication de moteurs et réducteurs spécifiques pour ponts roulants, éoliennes, etc. et la compagnie BKP qui fabrique des tubes permettant de réparer les canalisations par l'intérieur, sans avoir à effectuer de travaux d'excavation lourds et onéreux.

La société Eberlé emploie 279 collaborateurs, tous actionnaires de l'entreprise, et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 42,7 millions d'euros, dont 91% à l'export.