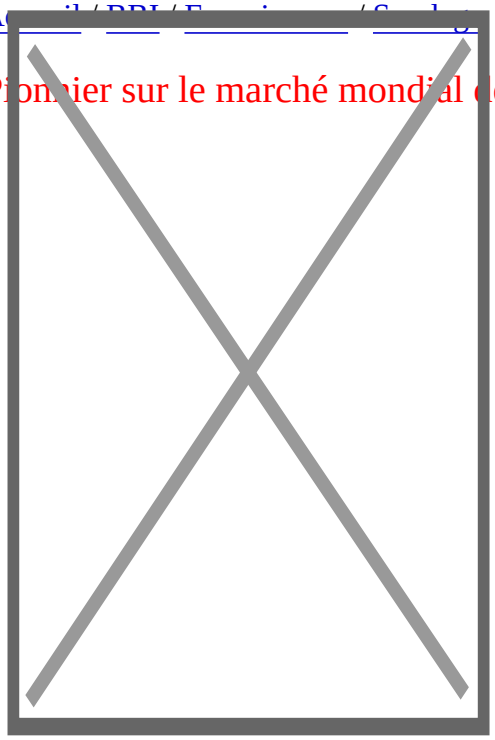
octobre 2011

Sievert

Pionnier sur le marché mondial depuis 1882



Spécialisée dans les outils de chauffe depuis plus d'un siècle,

Sievert s'est hissée au premier plan mondial de ce marché en appuyant son développement sur quatre piliers : l'innovation produits, conjuguée avec le plus haut niveau de fiabilité et de sécurité, la largeur d'une gamme destinée à toutes les applications de soudage et de chauffe, le service apporté à son réseau de distributeurs et la réactivité d'une structure souple.

En 1882, l'ingénieur suédois Carl Richard Nyberg met au point le premier prototype de lampe à souder. Pour fabriquer et vendre à travers le monde les produits issus de son invention, il se rapprochera quatre ans plus tard de l'industriel Max Sievert. L'entreprise Sievert était née. Elle connaîtra depuis lors un développement régulier rythmé par l'apparition d'innovations marquantes sur le marché professionnel des outils de soudage et de chauffe tel le brûleur à gaz propane au milieu des années 1950. En 1966, Sievert rachète Primus, un autre fabricant suédois exerçant la même activité mais essentiellement tourné vers le grand public, qu'elle revendra en 2002. Depuis lors, la gamme d'outils conçue, fabriquée et commercialisée par Sievert, membre du groupe Rothenberger depuis 2003, est intégralement dédiée aux professionnels.

Envergure mondiale et flexibilité

« *La volonté de Sievert n'est pas d'avoir la plus grande taille sur le marché mondial des outils de chauffe, mais de développer la gamme de produits et de services la plus fiable et la plus complète* ». C'est par ces mots que Mikael Brelin, P-dg du groupe Sievert, résume la philosophie de l'entreprise qu'il dirige depuis 2008. Réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 20 Me dont quelque 90% à l'export, le groupe Sievert emploie une centaine de collaborateurs répartis dans diverses régions du monde et essentiellement regroupés sur trois sites : le siège du groupe, à Stockholm/Solna, la plate-forme logistique centrale située à Kelkheim, dans la région de Francfort, et l'usine de fabrication implantée en Estonie (cf. encadré). Présente dans toutes les régions du monde, la marque Sievert est commercialisée à travers un réseau d'importateurs/distributeurs

(c’est le cas pour une quarantaine de pays) ou via ses filiales de distribution, le groupe ayant fait le choix de se doter d’une organisation commerciale largement décentralisée et très terrain, pour répondre aux besoins des divers marchés locaux. Ainsi, le marché d’Amérique du Nord relève de la filiale américaine du groupe (implantée à Rockford, près de Chicago). En ce qui concerne l’Europe, à l’exception de la Suède et de la Norvège où la commercialisation des produits est pilotée directement depuis le siège de Stockholm qui traite également le marché russe, trois filiales de distribution existent. Une filiale basée à Birmingham traite le marché britannique. La filiale Europe Centrale, implantée à Cologne, sert les marchés allemand, suisse et autrichien. Le Benelux, l’Espagne, le Portugal et la France relèvent quant à eux de Sievert Europe de l’Ouest dont l’équipe est basée en Belgique. A cette organisation sur laquelle nous reviendrons plus en détails en ce qui concerne le traitement du marché français, il convient de rajouter l’activité de Sievert Overseas, rayonnant sur les zones Amérique du Sud, Asie, Pacifique, Afrique et Moyen-Orient et dirigée par le directeur commercial du groupe Frédéric Peytié.

Des solutions pour toutes les applications

Développée par le service R&D du groupe et fabriquée dans l’usine estonienne du groupe, la gamme de produits Sievert qui traduit l’expertise du fabricant spécialisé dans les outils de soudage et de chauffe le plus anciennement implanté sur le marché mondial se caractérise notamment par son étendue. Elle comprend en effet des systèmes complets...

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