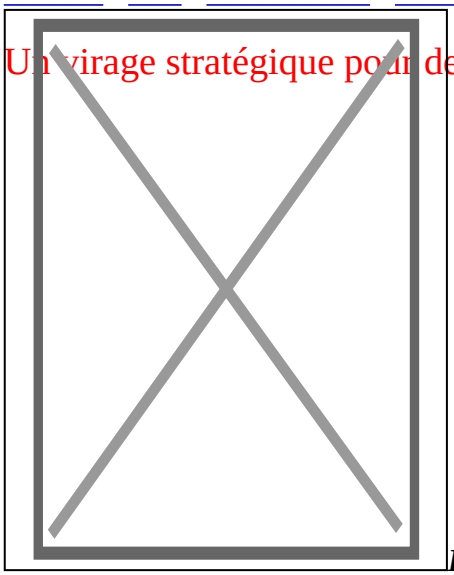
février 2015

Weltek

Un virage stratégique pour devenir fabricant



Depuis 2014, la société Weltek vend sa propre gamme de cagoules automatiques et de protection respiratoire autonome, conçue et assemblée sur son site de Beynost, dans l'Ain. Forte de son expérience de 35 ans dans l'univers de la cagoule de soudage, l'entreprise familiale a amorcé ce grand tournant stratégique pour gagner en réactivité et en qualité d'innovation, de façon à mieux prendre en compte les attentes des utilisateurs européens et les besoins de différenciation des distributeurs.

Créer, en France, une activité de production dans le contexte économique actuel suppose, évidemment, un minimum d'audace. Mais Alain Donati a de la ressource en la matière. Fondateur de Weltek, société spécialisée dans la cagoule de soudage qu'il a lancée en 2003 avec ses deux fils, Romuald et Terence, le chef d'entreprise fait volontiers sienne la citation de Darwin : « si on n'évolue pas, on disparaît ».

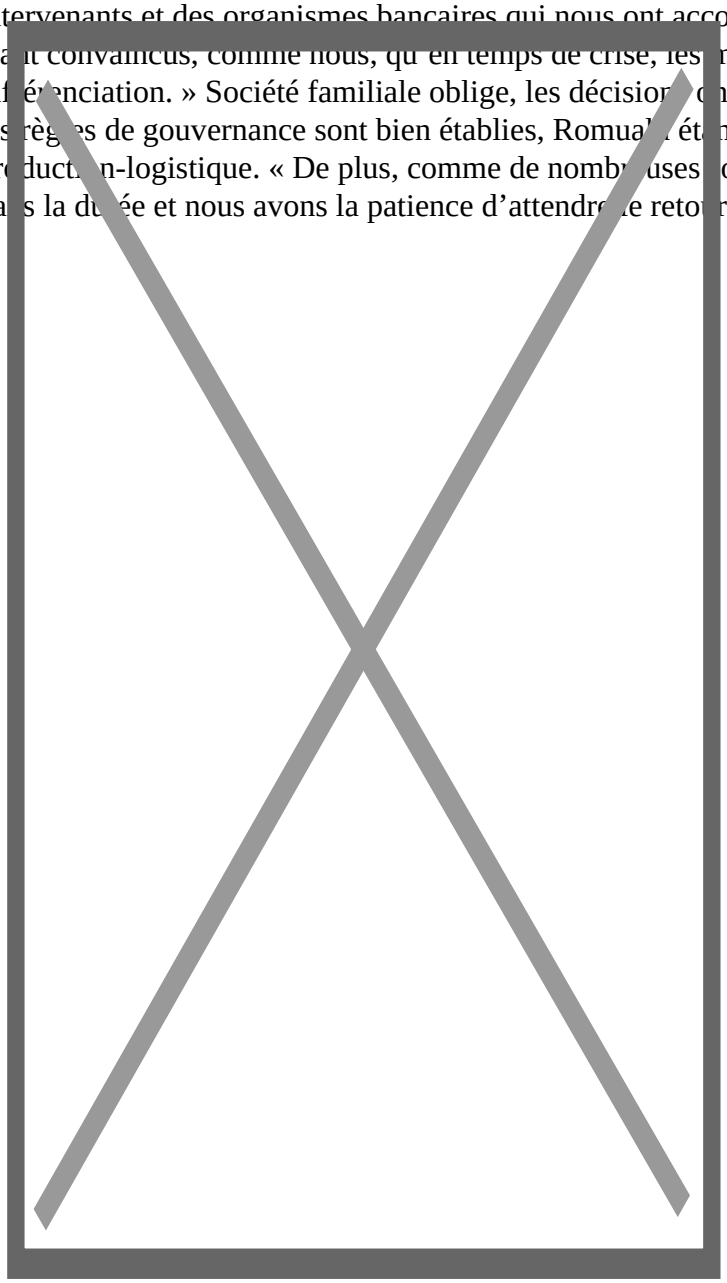
Investir et se différencier

En mars 2014, Weltek a effectivement mis sur le marché ses premières gammes issues de son atelier de Beynost, dans l'Ain, à une quinzaine de kilomètres de Lyon. Jusqu'alors, l'entreprise était l'importateur exclusif des cagoules de soudage du fabricant américain Jackson, numéro un mondial de ce secteur en volume.

Néanmoins, aussi audacieux soit-il, le pari a été mûrement réfléchi. Préparé pendant plus de deux ans, le virage abordé par les dirigeants de Weltek s'appuie sur une grande connaissance de ce marché, Alain Donati ayant commercialisé dès 1988 les premières cagoules à déclenchement automatique de l'Hexagone, un produit alors certes révolutionnaire mais aussi très technologique et élitiste. Une expertise qui s'est enrichie au fil du temps et même transmise puisque l'entrepreneur a su partager son savoir-faire avec ses fils, de même qu'une conviction farouche qu'il vaut mieux être maître de ses décisions que de les subir.

L'activité de l'entreprise de Beynost aurait sans nul doute pu continuer à tourner ainsi, centrée sur la commercialisation des cagoules Jackson. Mais l'observation des attentes du marché incite, en 2010, le trio à réinventer Weltek pour faire évoluer la structure commerciale en un véritable pôle industriel, inscrit dans une

stratégie à long terme. La forte implication de Romuald et Terence Donati au sein de la société familiale n'a évidemment pas été étrangère à cette décision. « Notre force a été de décider d'un virage stratégique important que nous finançons à 100% » souligne Romuald Donati, en se félicitant du « soutien des intervenants et des organismes bancaires qui nous ont accompagnés sans hésitation dans cette aventure, en étant convaincus, comme nous, qu'en temps de crise, les meilleures solutions sont l'investissement et la différenciation. » Société familiale oblige, les décisions ont l'avantage d'être prises rapidement, sachant que les règles de gouvernance sont bien établies, Romuald étant en charge du commerce et Terence de la production-logistique. « De plus, comme de nombreuses sociétés familiales, nous sommes capables d'investir dans la durée et nous avons la patience d'attendre le retour sur investissement. »



Le pari industriel

Forte de son expérience dans l'univers de la cagoule de soudage, la famille Donati aurait pu, là encore, se contenter de dénicher ça et là des produits complémentaires, entrant dans son cahier des charges. « Nous lancer dans la fabrication de nos propres gammes de produits s'est imposé naturellement. Nous avions nos idées que l'on voulait développer ». Par ailleurs, compte tenu du contexte international, favorisant la concentration des marchés et donc le rachat des entreprises, Weltek ne voulait pas courir le risque à un moment ou à un autre de se retrouver dépendante d'une stratégie qui n'était pas la sienne. Ce qui ne l'empêche pas, bien au contraire, de poursuivre ses liens avec Jackson. « Le but n'est pas de concurrencer les

cagoules Jackson que nous commercialisons toujours, mais de proposer des produits complémentaires et innovants qui tiennent compte des besoins en pleine évolution des utilisateurs européens. »

Les deux années précédant le lancement n'ont pas été de tout repos. Il s'agissait à la fois d'endosser les exigences de cette nouvelle activité tout en poursuivant le travail de commercialisation de l'offre Jackson. « Vendre des cagoules, on sait faire. Mais la fabrication c'est un autre métier » poursuit Romuald Donati. « C'est la phase de recherche et de développement qui a été la plus chronophage car nous avions beaucoup d'exigences : étude sur la légèreté, sur le champ de vision, sur le nombre de capteurs... Les phases de conception, d'homologation et de certification qui en ont découlé ont finalement été plus rapides que prévues. »

Weltek a ainsi investi 300 000 euros dans sa nouvelle activité de fabrication, somme à laquelle s'ajoute le coût des certifications et homologations internationales, comme celui des dépôts de brevets. Plusieurs sont effectivement en cours de dépôt sur des technologies de cellules et de protection respiratoire autonome. Pour gagner en efficacité, tout en proposant une offre à la fois différenciante sur les plans techniques et les services, le tout à des prix accessibles, l'entreprise a en quelque sorte tiré parti de la mondialisation en allant puiser dans les compétences des uns et des autres là où elles se trouvent dans le monde. Le design des produits est ainsi réalisé au Royaume-Uni, l'homologation et la certification en Allemagne et la production des pièces en Asie, avec des moules qui appartiennent à Weltek. « Nous avons un partenariat en Chine avec un industriel et nous nous appuyons sur une personne sur place en charge du contrôle qualité » précise Terence Donati qui, lui-même, se rend toutes les six semaines en Asie pour faire évoluer en permanence les produits. La conception est en effet made in Donati, la société s'étant fixé pour règle d'améliorer en continu la satisfaction client.

Flexibilité et personnalisation

En revanche, l'assemblage et la personnalisation des cagoules sont effectués en France. Weltek a en effet choisi de faire livrer ses produits sous forme de pièces détachées à Beynost, ce qui lui permet d'optimiser les coûts de transport. « On ne transporte aucun produit fini, donc on minimise le vide. Par ailleurs, en assemblant dans notre atelier, nous garantissons le contrôle du process de production » ajoute Terence Donati. « Notre plate-forme de test, d'assemblage et de contrôle qualité, située dans nos locaux, est très appréciée par nos clients. » Présentés en 2013 sur le salon international des technologies de soudage, Schweissen & Schneiden à Essen, en Allemagne, les premiers prototypes rencontrent un engouement immédiat. En témoigne la forte progression des ventes de l'entreprise, de l'ordre de +35% depuis le début de l'année, pour un chiffre d'affaires global de 2,1 millions d'euros, enregistré en 2013 (21 000 cagoules automatiques vendues). En complément de l'entrepôt de Beynost, Weltek a même dû constituer un stock tampon supplémentaire dans les environs de Lyon, pour faire face à l'explosion de la demande. « La clé du succès, c'est du stock et une réactivité de livraison en 24 ou 48 heures » estime Romuald Donati. La société dispose ainsi de deux mois de stock de pièces détachées, soit l'équivalent de 5 000 cagoules.

Surtout, la maîtrise de l'assemblage final, en local, donne à Weltek une grande flexibilité. Si sa gamme se décline aujourd'hui en trois grandes familles de produits – la cagoule de soudage Kapio®, la cagoule de soudage et de meulage Navitek® et la protection respiratoire pour les soudeurs Airkos® – son inventivité repose non seulement sur les atouts technologiques des produits mais aussi sur la possibilité de concevoir, à partir d'une même base, une offre personnalisée correspondant à l'environnement et aux besoins de l'utilisateur comme du distributeur. Autrement dit, à partir de l'ossature de la cagoule et du moteur, la marque propose toutes les combinaisons possibles, pouvant donner naissance ainsi à environ cent cinquante articles différents. Elle propose même des maquettes en trois dimensions, ce qui permet au client de visualiser parfaitement le produit qu'il obtiendra. L'ensemble des produits offrent une traçabilité totale et sont porteurs notamment du marquage 2 B, clin d'œil à l'origine corse de la famille Donati.

Reposant sur quatre personnes, l'atelier de Beynost dispose ainsi d'une capacité d'assemblage quotidienne de

400 cagoules Navitek® et Kapio® et de 50 cagoules ventilées Airkos®, en standard. Mais il est organisé pour répondre à des besoins d'offre personnalisée, son équipe s'étoffant d'intérimaires en cas de forte demande. L'entreprise propose même un service de passage urgent, permettant au distributeur de venir sur place chercher des produits spécifiques. « Quinze minutes avant leur venue, le produit n'existe pas. On ne parle plus de délais de livraison, mais de temps d'assemblage » souligne Romuald Donati. « Comme on ne vend pas en direct, on se doit d'être souple pour les revendeurs. A cause de la situation économique, les distributeurs ont tellement de pression de la part des utilisateurs qu'ils deviennent très exigeants en termes de prix et de livraison. Nous devions donc leur apporter des solutions en réponse à cette problématique. Ils sont à la recherche de solutions alternatives et de flexibilité, c'est-à-dire de produits mieux adaptés, moins chers et d'une grande réactivité. » Actuellement, 70% des ventes de Weltek reposent sur la gamme standard et 30% sur du personnalisé.

Des arguments différenciants pour le revendeur

Si la possibilité de disposer d'un produit à sa propre charte graphique, en petite quantité (300 pièces minimum), séduit aussi des fabricants de postes à soudure européens, qui peuvent ainsi compléter leurs gammes avec un produit de qualité qui leur est spécifique, la vocation de Weltek reste effectivement le distributeur.

Refusant une distribution de ses produits tous azimuts, la société privilégie des relations avec deux ou trois revendeurs sur une zone de chalandise bien définie, souvent un ou deux généralistes et un spécialiste du soudage qui ont chacun une clientèle bien différenciée. « Nous apportons des arguments de vente aux distributeurs. Ces arguments techniques sont une arme à plus forte valeur ajoutée que les promotions et le prix ! ».

La marque s'appuie sur sept agents commerciaux dans l'Hexagone et un dans les Dom Tom, des agents spécialisés en soudage avec lesquels elle travaille depuis de nombreuses années. Deux personnes sédentaires sont leur relais à Beynost, une équipe qui devrait prochainement s'agrandir. « C'est indispensable si nous voulons garder la même flexibilité et le même taux de service, face à la croissance de notre activité. De nombreuses demandes de renseignements arrivent ici. »

Les commerciaux de Weltek sont également en mesure de former les équipes des distributeurs, notamment en ce qui concerne le marché en plein essor de la cagoule ventilée. Misant sur le développement de ce produit, qui équipe actuellement seulement 20% des soudeurs en France contre un sur deux en Suède, la marque n'hésite pas à prêter ses cagoules pour que les utilisateurs puissent les tester. « Notre but est de démocratiser le marché de la cagoule ventilée, avec des produits de qualité accessibles dès 500 euros, pour que tout soudeur puisse en profiter. Mais les produits ont besoin d'être vus, essayés. »
De même, la marque développe différents outils d'aides à la vente. Elle travaille actuellement sur un linéaire et sur un réseau hotspot pour améliorer encore la réactivité de ses échanges avec ses clients. Par ailleurs, au-delà de son catalogue général, elle va éditer en janvier un second support conçu pour être un outil de préconisation des solutions de sécurité dans le soudage vis-à-vis d'organismes comme les Carsat ou l'inspection du travail.

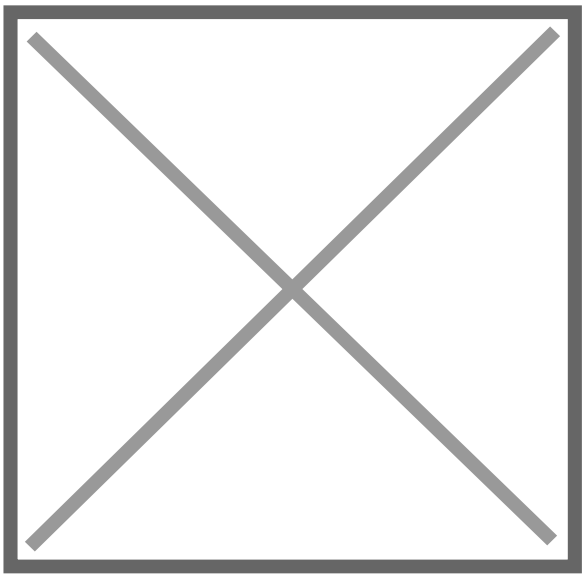
Conquête de l'international

Au-delà de sa volonté de renforcer ses parts de marché en France, Weltek dispose également désormais des moyens de conquérir l'international. En 2015, elle disposera ainsi de cinq agents commerciaux à l'export. D'ores et déjà, si son catalogue général est bilingue français-anglais, le manuel d'utilisation des produits est traduit en 17 langues. « Nos différentes homologations (CE, ANSI, CSA, AS/NZS) nous ont ouvert les portes d'un développement à l'international. Nous pouvons désormais mener une stratégie de conquête à l'export plus offensive, chose qui aurait été impensable si nous étions restés en position de négociants » souligne Romuald Donati.

Weltek est déjà présent en Italie, au Royaume-Uni, en Espagne, en Allemagne, aux Pays-Bas et en Autriche. Des partenariats de distribution sont en phase de finalisation concernant la Scandinavie, la Russie, l'Australie et le Brésil. Un projet de développement et d'implantation sur le continent nord Américain est à l'étude pour fin 2015.

Mais avant tout, l'objectif de la famille Donati est de poursuivre sa démarche permanente d'innovations. « Avant, quand nous recevions le plan de vente, nous étions tranquilles pendant plusieurs années. Aujourd'hui, il faut innover en permanence et réfléchir aux besoins de différenciation constants des distributeurs. » Si Weltek entend devenir un incontournable de la protection du soudeur, pas question pour autant d'étendre sa gamme à d'autres lignes de produits. « On est bon dans la cagoule, avec une image d'expertise sur ce produit. Nous n'avons donc pas la prétention de faire autre chose. Chez Weltek, on ne vend que des produits que l'on maîtrise » prévient Alain Donati.

Agnès Richard



Équipée de sa batterie standard, l'unité de protection respiratoire autonome Airkos® offre dix heures d'autonomie avec un filtre neuf et plus de quatorze heures avec la batterie longue durée de protection – une alarme sonore et visuelle informe l'opérateur du faible niveau de charge de la batterie. Cette unité de protection respiratoire assure une filtration des Particules Solides et Liquides (PSL). Le joint facial verrouillé garantit une pénétration limitée TH2 des contaminants à l'intérieur des cagoules. Le filtre utilisé sur l'Airkos® est classé «Réutilisable» (PRSL), et n'a pas l'obligation d'être remplacé à chaque poste. L'alarme de colmatage de filtre informera l'opérateur du changement nécessaire de filtre. Pour éviter que les particules les plus grosses colmatent prématurément le filtre PS, l'unité de filtration est équipée d'un pré-filtre.

L'Airkos® offre deux débits d'air selon l'application de soudage, l'environnement, et les habitudes de l'opérateur : par une simple pression de deux secondes sur le bouton de contrôle, le débit d'air peut être augmenté de 180 l/min à 220 l/min. Le tuyau d'arrivée d'air étant la pièce la plus exposée d'une unité de filtration, le tuyau de l'Airkos® est pourvu d'une protection complète en coton ignifugé, verrouillée de chaque côté par scratch.
En considérant le nombre d'heures où l'équipement est porté par jour, Weltek a également accordé une attention toute particulière afin de réduire le poids au maximum. Le poids exact de l'unité de filtration Airkos® complète, la batterie standard, le filtre PSL et son pré-filtre, et la large ceinture matelassée est de 1,18 kg. L'Airkos® est fixé sur une large ceinture matelassée et ignifugée, ajustable facilement et dont le verrouillage est rapide. Chaque cagoule équipée d'une unité respiratoire est livrée avec son sac de rangement.