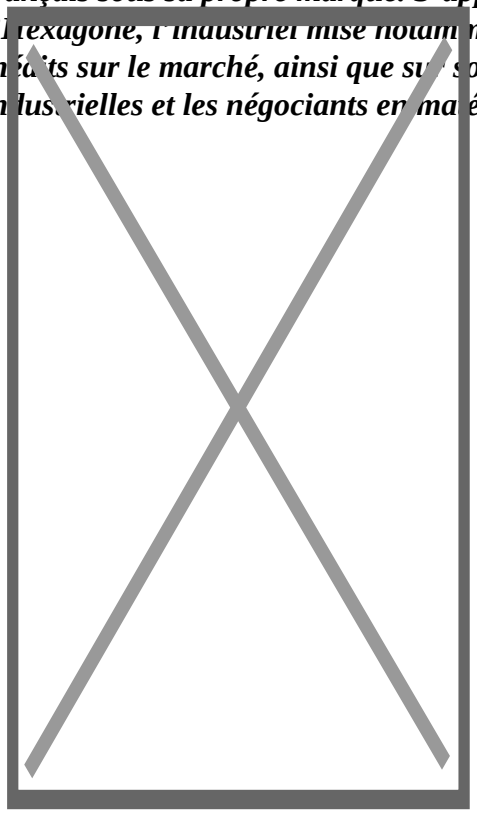
novembre 2015

Heller Tools

Accueil / BBI / Produits / Outils de coupe

L’innovation pour percer sur le marché français

Heller, le fabricant allemand de forets béton, annonce son ambition de se développer sur le marché français sous sa propre marque. S’appuyant sur la force commerciale de Sysco, son partenaire dans l’Hexagone, l’industriel mise notamment sur ses produits innovants, à valeur ajoutée technique, parfois inédits sur le marché, ainsi que sur son efficacité logistique pour conquérir la distribution de fournitures industrielles et les négociants en matériaux.



Le marché français faisait jusqu’alors exception. Présente dans une cinquantaine de pays, la plupart en Europe (85% de ses ventes), Heller, l’une des marques de référence sur le marché européen du foret, était quasiment absente de l’Hexagone. Du moins sous sa propre marque, car 40% du chiffre d’affaires du fabricant allemand, qui globalement s’élève à 25 millions d’euros, est réalisé à travers des private labels et pour le compte d'autres industriels. « *Nous pensons qu’il y a une place pour une marque comme Heller en France. Nous sommes convaincus que les utilisateurs professionnels recherchent des solutions facilitantes, innovantes, avec un positionnement marché non décalé* » souligne Andree Vehlewald, directeur des ventes et de la logistique de Heller Tools. « *Heller est l’alternative haute qualité pour le marché français de l'industrie et de la construction. Nous avons la maîtrise de notre production et nous ne commercialisons nos produits qu’à travers la distribution pour les professionnels.* »

L’innovation, un état d’esprit

Le numéro deux du marché allemand du foret ne manque effectivement pas d’atouts à valoriser sous sa propre marque. A commencer par son savoir-faire industriel qui s’appuie sur une expérience de plusieurs siècles.

Reconnue comme fabricant de forets depuis 1583, d'abord dans la forge de Jacob Heller située non loin de Schmalkalden, une ville de Thuringe, l'entreprise a, en 1976, installé ses usines de production à Dinklage, en Base-Saxe, à environ 80 kilomètres de Brême, où se situe également le siège social de l'entreprise et son entrepôt logistique.

Depuis toujours, sa stratégie est tournée vers la technicité de ses produits et l'innovation, développée par une équipe de R&D interne, en contact permanent avec les utilisateurs et en partenariat parfois avec des laboratoires extérieurs. En 1928, par exemple, Heller est la première entreprise dans le monde à fabriquer en série le carbure de tungstène de ses forets. En 2010, elle lance son foret Trijet à 3 taillants SDS-Plus qui introduit de nouveaux standards en termes de rapidité de travail et de longévité de l'outil. Travaillant sur la réduction des vibrations, Heller a mis au point un acier très flexible, avec un fort pouvoir de transmission de la force de frappe, qui a impliqué le développement de nouvelles pastilles carbure. La marque a aujourd'hui adapté cette technologie à ses forets 2, 3 et 4 taillants, qui tous bénéficient également de deux pointes de centrage garantissant la stabilité du forage, y compris dans le béton vibré, et permettant de traverser tous les types de béton renforcé.

Une tête de coupe bien spécifique

Sur le foret trois taillants, le carbure adopte une forme en Y incurvé, ce qui confrère au foret une capacité d'extraction de matière très importante. Lors de l'impact, les résidus de béton sont guidés immédiatement vers les hélices d'extraction, dont la forme en spirale a été elle aussi optimisée pour faciliter l'évacuation des poussières et assurer une transmission de frappe importante.

Les arêtes de coupe, légèrement arrondies pour réduire les risques de casse par blocage, augmentent également la durée de vie dans le béton et le béton armé. Cette particularité permet également aux forets Heller de supporter des impacts plus importants dans le béton, d'où un travail plus rapide et la possibilité de travailler dans les matériaux les plus durs. Il faut dire que la tête de coupe du 4 taillants se distingue par ses quatre véritables pastilles de carbure. Ces particularités permettent d'ailleurs aux forets Heller de présenter des différences perceptibles à l'œil nu, le professionnel étant en mesure de distinguer immédiatement leurs têtes de coupe bien caractéristiques. Plus récemment, en 2014, la marque a lancé son Duster Expert, un foret équipé de trois trous d'extraction qui, raccordé à un aspirateur de chantier, permet d'évacuer directement la poussière de forage. Non seulement, l'utilisateur y gagne en confort de travail et pour sa santé, mais ce foret est idéal pour la réalisation des scellements chimiques et autorise également une utilisation sans confinement dans des milieux comme les hôpitaux ou les salles informatiques.

Optimisation permanente

La maîtrise de ce savoir-faire repose notamment sur l'usine de Dinklage, aux process très automatisés et dont la certification Iso 9001 a été reconduite en juillet 2015. Au-delà de sa volonté d'apporter aux professionnels des solutions technologiques améliorant leurs conditions de travail, Heller a insufflé cette dynamique de progrès à tous les niveaux de l'entreprise. Ainsi, si un salarié apporte une amélioration à l'entreprise, permettant de générer plus de 10 000 euros, il obtient 10% du gain. A ce jour, sur les 120 personnes que compte Heller, quarante ont contribué à l'amélioration de la société, ce qui témoigne d'une implication certaine. Mieux encore, dix ont apporté une amélioration importante. Cette dynamique repose également sur une stratégie d'information qui passe par exemple par des panneaux d'affichage permettant à chacun de visualiser toutes les informations sur la qualité, les niveaux de production, de stock, etc. et les objectifs à atteindre.

Cette stratégie d'innovation devrait se prolonger dans l'avenir, Heller ayant rejoint en 2014 le giron de Serafin, un groupe allemand qui investit dans des sociétés innovantes pour conforter leur stratégie. « *45% du chiffre d'affaires de Heller est réalisé avec des produits récents. Depuis deux ans, nous avons fait évoluer 85% de la gamme. Notre stratégie est d'optimiser l'ensemble de notre offre tous les cinq ans au maximum* »

poursuit Andree Vehlewald. Chaque famille de produits comprend ainsi trois niveaux de qualité, du haut de gamme qui bénéficie logiquement de toutes les innovations technologiques jusqu'à l'entrée de gamme correspondant à des produits plus anciens. « *Nous faisons ainsi progresser la technologie Heller sur l'ensemble de la gamme.* »

Globalement, Heller couvre tous les besoins du marché en matière de coupe, qu'il s'agisse de pics, burins, couronnes diamantées, disques carbures et multi-matériaux, lames de scies sabres et de scies sauteuses et bien entendu forets pour le bois, le métal, la maçonneries les pierres naturelles et le béton, avec des solutions pour réaliser des forages jusqu'à 1,480 m de profondeur. Aujourd'hui, 55% des ventes de Heller sont réalisés avec des produits en version SDS plus et SDS max adaptés au béton. Pratiquement deux tiers de l'offre est issue directement du site de production de Dinklage, le reste provenant de l'approvisionnement auprès de fournisseurs européens – par exemple les forets bois ou acier. Signalons ici que pour faciliter le choix, l'offre de forets est segmentée par codes couleurs, en fonction des matériaux travaillés (béton, béton armé, pierre naturelle, matériaux composites, bois, acier).

Sysco, partenaire pour la France

Commercialisant ses produits uniquement par la distribution, Heller s'appuie dans sa conquête du marché français sur Sysco. Cette société dirigée par Patrick Bilbault, qui connaît bien l'univers de la fourniture industrielle et du négoce en matériaux, dispose d'une équipe de vente composée de 22 agents, des experts en matière de produits techniques. « *Nous nous donnons le temps de bien réussir l'implantation en France. Nous recherchons des distributeurs en mesure de mettre en avant la technicité de notre offre*. »

Les solutions innovantes, facteur différenciant des produits Heller sur le marché, constituent bien entendu une clé d'entrée de choix pour l'implantation de tout ou partie de la gamme. Pour accompagner les distributeurs, la force de vente de Sysco est en mesure de venir en soutien technique chez les clients et de participer à des journées de démonstration. Elle s'appuie également sur les supports de vente proposés par Heller, documents techniques par produits ou par familles de produits par exemple, qui sont mis au diapason du marché français. Toute l'offre est proposée sous différents conditionnements et notamment dans les coffrets MaxxBox, très résistants aux conditions de chantier et de transport. En France, comme partout ailleurs en Europe, Heller se veut à la hauteur de son slogan « The solution ».

Agnès Richard