

LES FICHES DU CRITTEMECA

Promofiltres

Un créneau mondial

Promofiltres fabrique des éléments filtrants pour l'industrie



PROMOFILTRES, implantée à Sarcelles, envisage non pas de se délocaliser mais d'implanter de nouvelles unités de production, au Mexique, en Chine ou en Bulgarie, pour accompagner ses clients et se développer à l'international. L'entreprise fabrique des éléments filtrants pour l'industrie en jouant la carte de la série courte et hautement spécialisée. Elle peut ainsi dégager des marges convenables sur des produits de faible valeur absolue mais qui jouent un rôle clé dans la qualité et la fiabilité des opérations de filtration. Elle travaille régulièrement avec le CRITTEMECA, non seulement pour relever des défis technologiques, mais aussi pour participer aux réunions comme celles du Comité Mécanique d'Île-de-France. C'est l'occasion, pour elle, de rencontrer d'autres chefs d'entreprises et de s'enrichir de leurs expériences.

PROMOFILTRES, ZA de Sarcelles, 31, rue du Fer-à-Cheval, 95200 Sarcelles. Contact : Bruno Didier. Tél. : 01.34.04.14.14 - Fax : 01.34.04.14.10 - E-mail : b.didier@promofiltres.com. - Site : www.promofiltres.com

En prenant les rênes de Promofiltres, en 1989, Bruno Didier a décidé de mettre d'abord l'accent sur le commercial. « Je suis allé chercher les clients, en particulier en fréquentant beaucoup les salons professionnels », raconte-t-il. Depuis, sans que le positionnement de l'entreprise ait changé, le chiffre d'affaires a été multiplié par sept pour atteindre 4,3 millions d'euros et les ventes progressent chaque année d'environ 10 %.

Promofiltres fabrique des éléments filtrants pour l'industrie. « Nous opérons comme sous-traitants de spécialité, pas du tout de capacité, expose le PDG. Il faut faire ce que l'on maîtrise bien et s'y tenir. Nous faisons ainsi bénéficier nos clients de notre savoir-faire technologique tout en leur laissant la responsabilité de la conception ».

De son propre aveu, ce choix stratégique est d'autant plus te-

nable que l'entreprise exerce un métier spécifique avec une ouverture sur les marchés du monde entier. Promofiltres a en catalogue plus de 5 000 références : elle est donc peu copiable.

« De plus, explique Bruno Didier, nous représentons un niveau de dépense très faible pour nos clients. Il nous est donc possible de conserver un niveau de marge convenable, d'autant que la qualité représente une caractéristique essentielle de nos produits : pas question de voir une machine valant 10 000 euros tomber en panne à cause d'un élément à 1 euro ! ».

Qualité de la fabrication, mais aussi qualité du service, car le client doit avoir envie de revenir. L'Afaq a accordé sa certification dès 1993, alors que le nombre de salariés ne dépassait pas dix, bien avant que la plupart des clients ne soient eux-mêmes certifiés.

Des appuis pour gérer une croissance forte

« Dans ce contexte, les aides publiques nous ont aidés à assurer notre croissance, raconte Bruno Didier. Un chef d'entreprise ne peut pas gérer à lui seul une croissance forte. Nous nous sommes donc appuyés sur la CCI, le CETIM et le CRITTEMECA, y compris pour les aides à la décision ».

Rencontrer les instances départementales ou régionales, c'est aussi rencontrer d'autres chefs d'entreprises et « s'enrichir de leur expérience ». Tenté de quitter l'Île-de-France lorsque les locaux d'origine de l'entre-

Quelques échantillons des éléments filtrants fabriqués par Promofiltres



prise, à Aubervilliers, sont devenus trop petits, Bruno Didier a finalement choisi de rester dans la région en envisageant l'opération sous tous ses aspects, à partir des conseils d'autres dirigeants ayant déjà vécu l'épreuve.

« Paradoxalement, une aide très intéressante du CRITTECA nous a permis d'aller dans une activité hors de notre axe stratégique, note Bruno Didier. Nous produisons volontairement des petites et moyennes séries à haute valeur ajoutée. Mais lorsqu'un très bon client a eu besoin d'une fabrication en très grande série, nous nous sommes trouvés face à un dilemme. Nous pouvions ne rien modifier à nos choix, mais alors, nous ouvririons la porte à la concurrence. Sinon, pour occuper le terrain, il nous fallait accepter de passer à la grande série ».

Apporter une réponse globale

Une fois acceptée l'idée de suivre le client, encore fallait-il répondre sur le plan technologique. Le client demandait en effet une réponse globale, partant du produit à fabriquer et incluant la machine de production et son implantation dans ses propres ateliers.

« Nous ne disposions comme base de départ que du cahier des charges du client, insistant sur les aspects approvisionnement et sécurité, détaille Bruno Didier. Il fallait en particulier prendre en compte les automates permettant à notre machine de communiquer avec le système existant. Sans le CRITTECA et l'ARIPA, nous n'aurions pas pu apporter une bonne réponse ».

Le CRITTECA avait orienté l'entreprise vers un dossier ARITT et l'avait mise en relations avec l'ARIPA pour l'aider dans la conception de l'outillage. Promofiltres s'est concentrée sur la fabrication des éléments filtrants, l'ARIPA assumant tous les autres aspects.

Alors que son chiffre d'affaires atteignait déjà 3,2 millions d'euros, Promofiltres s'est trouvée face à un problème d'engorgement de l'atelier de production. Fallait-il construire pour l'agrandir ou pas? Au lieu de prendre une décision seul, Bruno Didier a participé à "Production Performante", opération organisée par le Comité Mécanique d'Île-de-France pour 60 entreprises de la région.

Mettre en place un groupe de travail

« Cette procédure, expose Bruno Didier, a permis de mettre en place un groupe de travail auxquels participaient les responsables et les employés concernés. Finalement, nous n'avons pas eu besoin d'agrandir. Nous avons regroupé les machines en îlots en fonction de la production, nous avons rapproché les machines de l'expédition pour faciliter les opérations automatiques et nous avons investi dans des armoires de stockage qui nous ont permis de récupérer 300 m² ».

Aujourd'hui, l'atelier est plus clair, il a permis de passer de 3,2 à 4,3 millions d'euros de chiffre d'affaires sans investissement de production supplémentaire, et il pourrait accueillir de nouvelles machines en cas de besoin.

En fait, Promofiltres dispose aujourd'hui de deux implantations. La principale, qui a succédé aux 600 m² d'origine, occupe 1300 m² à Sarcelles. Mais l'entreprise loue également un local de 450 m² près de Lyon afin de se trouver à proximité immédiate d'un client qui pratique la méthode kanban et vient s'approvisionner jusqu'à deux fois par jour à l'atelier de Promofiltres.

Aucune raison de délocaliser

« Nous n'avons aucune raison de délocaliser notre site principal, affirme Bruno Didier. Par contre, nous sommes prêts à créer de nouveaux ateliers ailleurs dans le monde si cela s'avère nécessaire pour accompagner nos clients ».

L'exportation représente aujourd'hui 20 % des ventes de Promofiltres et l'entreprise voit là un axe de développement essentiel, la place qu'elle occupe déjà ne laissant pas envisager de développement important en France.

Être présents en zone dollar

Une réflexion en cours compare les bénéfices respectifs d'une implantation en Chine ou en Bulgarie à proximité d'un client rattaché au secteur automobile. « Nous aimerions être présents en zone dollar, ce qui ne va pas dans le sens du choix bulgare, précise Bruno Didier, et nous réfléchissons aussi à une opportunité au Mexique ».

En tout état de cause, il s'agit d'un choix ambitieux, puisque Promofiltres envisage, pour ce type de produits, de passer du premier rang européen au premier rang mondial.

« Grâce à un PCT, nous travaillons à nouveau avec l'ARIPA sur la faisabilité d'un nouveau procédé, déclare Bruno Didier. Nous voudrions combiner une refendeuse avec une cisaille double fil pour découper des rouleaux de toile métallique de 1 m à 1,2 m de large sur 30 m de long afin de fournir aussi bien des rouleaux de grande longueur que des flans selon la machine à approvisionner. Nous en attendons deux avantages. L'un est d'améliorer sensiblement notre réactivité en évitant de sous-traiter le refendage. L'autre est de diminuer la pénibilité du poste de travail ».

Se rencontrer et progresser avec le CRITTECA

« J'ai l'impression d'avoir toujours connu le CRITTECA », avoue Bruno Didier, pour qui celui-ci fait partie des institutions qui offrent des outils pour se rencontrer et progresser.

Vice-président du Comité Mécanique Île-de-France, il estime que les dirigeants d'entreprises devraient davantage prendre le temps de participer aux réunions professionnelles. « On y rencontre d'autres chefs d'entreprise qui ont souvent le même problème que vous ou qui en possèdent une expérience vécue. C'est extrêmement intéressant et cela vaut plusieurs années d'école ou d'études! Il n'y a rien de plus enrichissant que de partager », conclut-il.

Pour bénéficier de l'appui du CRITTECA, contactez :

CRITTECA, Les Algorithmes, Bât. Euclide, Saint-Aubin 91194 Gif-sur-Yvette Cedex - Tél.: 01 69 33 18 60 - Fax: 01 69 41 32 26 - E-Mail: contact@crittmecca.fr