

# BBi <sup>Bricolage</sup> Bâtiment Industrie

QUINCAILLERIES, FOURNITURES INDUSTRIELLES, NÉGOGES TECHNIQUES, EPI | REVUE MENSUELLE N° 197- AVRIL 2023 |

ISSN 1627-1068

## CLASSIC GOES SAFETY



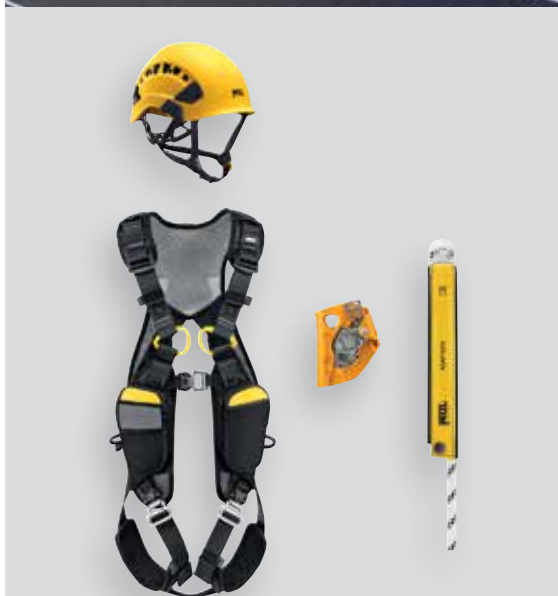
THE NEW HERITAGE  
SAFETY LINE



[puma-safety.com](https://puma-safety.com)



Solutions Petzl pour le travail en hauteur — © 2022 - Petzl Distribution - Vuedis.org - Laurent Moretton



Solution pour le travail en hauteur comprenant un casque VERTEX VENT, un harnais NEWTON EASYFIT, un antichute ASAP et une corde semi-statique avec terminaison cousue et dissipateur d'énergie intégré ASAP'AXIS 11 mm.  
[www.petzl.com](http://www.petzl.com)

# PETZL WORK AT HEIGHT SOLUTIONS\*

Travailler en hauteur est un engagement quotidien qui impose des techniques spécifiques et un matériel parfaitement adapté. Grâce aux équipements Petzl pour l'antichute, les équipes de Laurent Moretton peuvent opérer, dans les meilleures conditions et efficacement, à la pose de panneaux solaires sur le toit de ce nouveau bâtiment.

RETROUVEZ-NOUS SUR LE SALON **PRÉVENTICA PARIS, STAND Q51.**



Access  
the  
inaccessible®

# EDITO

## La flamme est toujours là



Chers lecteurs

Tout d'abord, pour tous ceux qui ont lu mon dernier éditto, vous trouverez bien un reportage sur un fabricant espagnol dans ce numéro, donc tout s'est bien passé, finalement.

Maintenant, tournons la page des grèves et revenons au travail. Vous trouverez dans ce BBI cinq reportages dans notre rubrique Stratégie, sur des sociétés françaises, allemandes et une espagnole. Ces cinq articles illustrent différentes manières d'aborder le marché de la quincaillerie et de la fourniture industrielle avec un industriel, des entreprises qui font fabriquer sous cahier des charges strict, un distributeur qui représente plusieurs marques et développe la sienne en nom propre.

Quel que soit leur mode de fonctionnement, ces sociétés affichent à chaque fois une croissance importante qui tient à l'excellence de leur offre produits et à la performance de leurs services associés, de la livraison jusqu'au SAV en passant par l'appui sur le terrain. A chaque fois également, ce sont des entreprises qui n'hésitent pas à investir années après années pour préparer l'avenir et nourrir leur croissance : les machines sont modernisées, les surfaces sont agrandies, les produits sont améliorés, l'ingénierie numérique est en constante évolution dans tous les domaines (production, logistique, datas commerciales, communication...). Bref, elles font l'objet de programmes de développement ambitieux et structurés avec une vision qui les guide vers des objectifs clairement exprimés.

Si je n'avais pas dit que j'avais tourné la page des grèves, je ferais bien un parallèle avec la gouvernance de notre pays, mais là n'est pas le propos. En fait, si je cite aujourd'hui ces cinq exemples, parmi tant d'autres que nous mettons en lumière au fil de nos numéros, c'est pour montrer qu'au-delà de l'actualité du moment, il faut être optimiste pour l'avenir. L'esprit d'entreprise est intact dans notre pays et il perdurera tant que l'esprit français conservera son ardeur. Il est bon de le rappeler de temps à autre, nous avons de l'énergie à revendre.

Frédéric Bassigny

[www.baselopresse.fr](http://www.baselopresse.fr)





# SOMMAIRE BBI 197

6

## Distribution

**Rubix France** « La marque de notre transformation »  
**DomPro** un réseau qui va de l'avant  
**Würth France** un Würth On Tour 2023 de six mois  
**Hoffmann France** journée technique industrielle  
**Opale** acquisition du négoce technique blésois BDC

18

## Stratégie

**Izar Cutting Tools** une percée soutenue sur le marché  
**Sodise** la maison s'agrandit  
**ISM Heinrich Kramer** les 20 ans de Puma Safety  
**Dimax International** l'énergie d'un groupe allemand  
**Easyweld** le soudage laser entre en jeu

50

## Communication

**Rubi** une Academy au service des carreleurs  
**Coverguard** roadshow 2023 France Benelux  
**VIPros** formation des Ambassadeurs

54

## Innovation

**Jallatte** ligne Specials pour les situations à haut risque  
**Kask** lancement de la série des casques Primero  
**Engel Workwear** ligne industrielle Venture  
**Engmar** torche aspirante refroidie Ergoflow 420  
**Mob Mondelin** escabeau aluminium nouvelle génération

60

## Zoom



ITW Spraytec

### Les lubrifiants et dégrissants

La prévention fait tache d'huile

70

## Dossier



PIP

### Les gants contre les risques mécaniques

Prise en main de nouveaux risques

86

## Terrain



### Opale Techni-Soud' – Calais (62)

« Notre Leitmotiv :  
apporter une solution ! »

Bulletin d'abonnement	p. 93
Petites annonces	p. 93 & 94
Répertoire des annonceurs	p. 94

Enveloppe T abonnement encartée (3 g)

**BBI** Bâtiment Industrie

BBI n° 197 - Avril 2023

[www.baselopresse.fr](http://www.baselopresse.fr)

Rédacteur en chef : Frédéric Bassigny Tél : 01 30 50 06 62 e-mail : fbassigny@baselopresse.fr  
Chef de service rédactionnel : Agnès Richard Tél : 01 43 65 38 94 e-mail : arichard@baselopresse.fr  
Directeur de la publicité : Jean Eloy Tél : 01 40 31 68 51 e-mail : jean-eloy@orange.fr  
Secrétaire général rédaction : Françoise Rouquette Tél : 01 77 04 80 18 e-mail : frouquette@baselopresse.fr  
Impression : Gyss Imprimeur - 17 rue du Thal - 67210 Obernai - 281138

Tarif de l'abonnement annuel - (9 parutions) : 55 euros - (prix de vente au numéro : 9 euros)

BBI Bricolage Bâtiment Industrie est une publication de la société Baselo Presse - 3 square du Velay - 78310 Maurepas, SARL au capital de 25 000 euros détenue à part égale par M. Eloy Jean (gérant) et M. Bassigny Frédéric (RCS de Versailles B 434 215 489)

Numéro de commission paritaire : 0428 T 80486

Origine du papier : Italie Riva del Garda (distance de l'imprimeur 700 km)  
Taux de fibres recyclées : 0%  
Aucun élément perturbateur de recyclage

Certification : FSC MIX Credit - GF COC 001242  
Eutrophisation ou impact sur l'eau : P<sub>u</sub> 10 g/t  
Dépot légal à parution - ISSN 1627-1068



Identifiant REP : FR 252808\_03GTVG





# TALIA®

LA MARQUE  
D'UN FABRICANT  
FRANÇAIS

PLAST

OUTILLAGE PRO - SIGNALISATION - PROTECTION

**SEUL FABRICANT FRANÇAIS DE CASQUES ENTIÈREMENT INTÉGRÉ**



**CASQUES LIVRÉS DÈS LA SORTIE DE NOS PRESSES  
SITUÉES À MONTOIR DE BRETAGNE - 44**



**ORIZON®**  
Lunettes de protection



**ORIZON®**



**VISIOCEANIC®**



**OCÉANIC®**



**OPUS®**



**OPALE®**

SOFOP S.A.S taliaplast® - 3 route de la Torse - 44550 Montoir de Bretagne France - SAS au capital de 10 000 000 Euros

LA VOLONTÉ D'ENTREPRENDRE

[www.taliaplast.com](http://www.taliaplast.com)



RSE



# « La marque de notre transformation »



Depuis le 1<sup>er</sup> janvier, l'identité Rubix se déploie progressivement et jusqu'en 2025 sur tout le réseau Orexad Brammer et les centres de distribution.

*Le nom Rubix va s'afficher désormais progressivement sur les façades de ce qui était, avant le 1<sup>er</sup> janvier, le réseau Orexad Brammer. Pour Franck Voisin, président de Rubix France, cette nouvelle identité visuelle traduit la première étape d'une transformation réussie, menée sur trois ans. Elle permet à la fois de fédérer des équipes issues d'horizons multiples et d'offrir une meilleure lisibilité des compétences du groupe sur le marché.*

**Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2023, Orexad Brammer est sous les couleurs de Rubix, une suite logique après le rapprochement entre les deux réseaux ?**

**Franck Voisin** : Les réseaux Orexad et Brammer appartenaient au même actionnaire depuis 2018. En 2019, lorsque nous avons lancé notre transformation, nous avons pour objectif de nous appuyer sur l'enseigne Rubix à la fin de ce cycle. Nous sommes en 2023. Nous avons pris le temps de mener la transformation de façon qualitative. Il y a un an, au moment de notre fusion juri-

dique, nous avons choisi de conserver les noms d'Orexad et de Brammer. Nous aurions pu faire le choix d'aller sur Rubix, mais nous avons estimé que la transformation n'était pas assez avancée et que, dans un contexte de crise, les marques commerciales Orexad et Brammer avaient plus de sens, à ce moment-là, pour les clients. On ne fait pas la promotion d'une nouvelle marque dans un moment de crise.

Aujourd'hui, nous estimons que nous avons réussi cette première étape de notre transformation : nous avons construit notre réseau intégré entre Orexad et



Brammer, développé notre offre de produits et de services et réalisé des acquisitions d'expertises. Ce changement d'identité apparaît donc effectivement comme une suite logique, à la fois pour nos clients, nos fabricants et nos 2 800 collaborateurs. Cette nouvelle identité simplifie la compréhension de notre offre pour nos clients, en apportant de la lisibilité. Elle fédère aussi l'ensemble de nos équipes, qui exercent dans de nombreux domaines d'expertise. Ces dernières années, nous avons réalisé beaucoup d'acquisitions. Il était important de rassembler tout le monde et que chacun se sente détenteur de l'offre Rubix.



*« Cette nouvelle identité simplifie la compréhension de notre offre pour nos clients, en apportant de la lisibilité et fédère aussi l'ensemble de nos équipes » explique Franck Voisin, président de Rubix France.*

## Comment ont réagi vos clients ?

**F. V.** : Pour les clients, ce qui importe, c'est le service quotidien que nous leur apportons. Ils sont très centrés sur l'exécution quotidienne de leurs prestations, mais ils sont aussi en recherche de partenaires pour les aider à relever leurs défis de demain et qui sont porteurs d'une ambition. Rubix est la marque de notre transformation. Cela permet de dire que nous avons cette expérience et que l'on est là, aussi, pour accompagner nos grands clients industriels et les aider à relever les défis qui sont les leurs, autour de la rentabilité, de la modernisation de leurs outils, et plus largement de tous les enjeux de la maîtrise de l'impact environnemental, un point majeur à l'agenda de tout le monde.

Sur ce point, la dimension autour du produit est travaillée plus directement avec nos partenaires fabricants. Quand nous avons réuni nos principaux fabricants, il y a quelques semaines, pour partager avec eux le projet Rubix, nous leur avons rappelé que leur rôle est essentiel dans notre réussite, mais également que nous comptons sur eux pour nous accompagner dans cette transition environnementale, à travers l'apport de réponses concrètes à nos clients. Nos équipes ont, elles, le savoir-faire pour identifier, lors de leurs interventions, les solutions possibles pour générer chez nos clients de la performance opérationnelle, en évitant les pannes, et leur permettre de réduire leurs consommations et leur empreinte environnementale : détection de fuites d'air par exemple, remplacement d'équipements énergivores, prolongement de la durée de vie des équipements... Nous avons développé une plate-forme ouverte de condition monitoring nous permettant de connecter des capteurs sur les équipements de nos clients, quel que soit le fabricant, pour suivre leur fonctionnement et détecter les comportements anormaux. La mise en place de la marque Rubix facilite donc, pour nos clients, la compréhension de l'ensemble de nos savoir-faire.

## L'ensemble du réseau a-t-il pris le nom de Rubix ?

**F. V.** : Oui, pour le réseau intégré Orexad Brammer. En revanche, nous avons conservé l'appellation « A Rubix Company » pour certains spécialistes qui gardent leur enseigne historique. Ce sont des acquisitions plus récentes, pour lesquelles un temps d'intégration est important, ou alors des centres d'expertise, dont les compétences sont encore surtout portées par les enseignes historiques. Nous avons ainsi construit quatre nouveaux centres d'expertise, autour de la fluiditique, de l'air comprimé, des adhésifs et des systèmes (hydrauliques, assainissement...), à partir de

filiales déjà dans le groupe ou d'acquisitions qui, aujourd'hui, ensemble, représentent une offre assez conséquente. Au sein de ces centres d'expertise, ces dernières vont ainsi poursuivre leur propre développement organique, mais aussi croître à travers le portefeuille de clients du réseau Rubix, auquel elles apportent leurs compétences.

## Rubix va donc continuer à évoluer ?

**F. V.** : Nos clients nous demandent toujours plus d'élargir l'offre, de renforcer nos compétences, d'être plus présents auprès d'eux. Notre réseau intégré multi-spécialiste est, en lui-même, un centre d'expertise, composé autour de nos compétences historiques, notam-



*Rubix France a participé au dernier Global Industrie qui s'est tenu à Lyon, en mars dernier. « C'était une bonne façon d'aller à la rencontre de nos clients, de nos fabricants avec la présence de nos équipes qui arboraient leurs nouvelles couleurs Rubix » se félicite Franck Voisin. Occasion aussi de développer la notoriété de l'enseigne et son attractivité, non seulement sur le marché, mais auprès des écoles de formation et d'éventuels postulants.*



ment la transmission mécanique, l'usinage, les EPI et, globalement, tout ce qui est lié à la maintenance et la production industrielle. Mais parfois, l'agence n'est pas en capacité de porter l'offre complète de Rubix. La transformation vise donc, aussi, à faire évoluer l'organisation du réseau, la façon dont on travaille en interne et avec nos clients. C'est un sujet que l'on partage bien entendu avec nos partenaires sociaux. Cette évolution est en cours. Elle vise à s'appuyer sur ce réseau intégré extrêmement dense et qui est une force, mais en raisonnant sur un groupe d'agences plus large, afin de mutualiser certaines expertises. Il s'agit de collaborer davantage ensemble, en dépassant la frontière physique de l'agence, ce qui permettra ainsi de proposer notre offre de produits et de services de façon homogène sur le territoire.

### L'enseigne Rubix est-elle désormais présente partout en Europe ?

**F. V.** : Dans le groupe, chaque pays est aligné sur la même stratégie, mais suit son propre rythme de transition. La quasi-totalité des pays est aujourd'hui sous le nom de Rubix. Cela apporte, là aussi, plus de lisibilité pour nos clients et nos partenaires européens. Leader sur son marché de la fourniture industrielle, le groupe a réalisé en 2022 une bonne année, avec une croissance

de 14% qui porte son chiffre d'affaires à 3 milliards d'euros.

### Et quel est aujourd'hui le chiffre d'affaires en France ?

**F. V.** : 2022 est l'année des chiffres ronds ! En France, nous avons franchi le milliard d'euros et enregistré une croissance de 13%, dont + 8,5% en croissance organique. Le reste est lié aux acquisitions. C'est donc une bonne année dans un contexte de travail et d'exploitation difficiles. Je suis très fier de l'aptitude de nos équipes à être aussi engagées auprès de leurs clients et à répondre présent à leurs sollicitations, tout en ayant cette capacité de remise en question interne pour pouvoir porter cette transformation.

Comme tant d'autres, compte tenu du contexte général, nous abordons 2023 avec beaucoup de questionnements. Néanmoins, nous avons réalisé un très bon premier trimestre. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas d'écart de performance selon les secteurs. Certains sont plus en dynamique que d'autres, mais la croissance est là, au global. Nous savons aussi que cette croissance est faite pour partie d'un effet report de l'inflation en 2022. Ce phénomène devrait s'estomper sur 2023, le rythme d'inflation étant annoncé comme plus raisonnable. Rubix France a donc abordé le deuxième trimestre dans les meilleures dispositions. **AR**

## FOURNITURES INDUSTRIELLES

## Groupe Martin Belaysoud

## En route pour les Jeux Paralympiques de Paris 2024

Le Groupe Martin Belaysoud, qui comprend notamment les enseignes Mabéo Industries, pour le secteur de l'industrie, et Tereva, pour le bâtiment, a conclu un partenariat avec



Suite à son accord de partenariat avec la Fondation du Sport Français, le Groupe Martin Belaysoud soutient Thu Kamkasomphou, athlète handisport en tennis de table, au moins jusqu'aux Jeux Paralympiques de Paris 2024.

la Fondation du Sport Français, qui se traduit notamment par le soutien de Thu Kamkasomphou, athlète handisport en tennis de table, au moins jusqu'aux Jeux Paralympiques de Paris 2024.

Déjà partenaire de plusieurs clubs sportifs en région à travers ses filiales, le Groupe Martin Belaysoud inscrit ce nouveau partenariat au sein de ses engagements RSE et renforce, plus particulièrement, ses engagements en faveur de l'inclusion des personnes en situation de handicap. « Thu est une femme formidable d'enthousiasme, de positivité et d'énergie, et qui, je le pense, nous inspirera tous. Je suis fier que notre Groupe, à travers toutes ses filiales, s'engage aux côtés des personnes en situation de handicap » commente Patrick Martin, Président du Groupe.

Née au Laos en 1968, Thu Kamkasomphou, a commencé le tennis de

table à l'âge de 12 ans, peu de temps après son arrivée en France. A l'âge de 17 ans et demi, on lui diagnostique une maladie auto-immune : la périartérite noueuse, une inflammation de la paroi des artères. Elle intègre l'équipe de France paralympique en 1999, juste avant les JO de Sydney, où elle emporte la Médaille d'Or. Elle est également, entre autres, médaillée d'or à Pékin 2008, médaillée d'argent à Londres 2012 et Rio 2016, médaillée de bronze à Athènes 2004 et Tokyo 2020.



Annie Bouvier a été nommée directrice des Ressources Humaines (DRH) du groupe Martin Belaysoud. Elle a pour objectif de définir et piloter la stratégie RH

du Groupe, afin de permettre à l'entreprise d'accélérer son développement, d'accroître son attractivité et de fidéliser ses talents.



## INTRODUCTION DU KASK PRIMERO

### **LA PROTECTION DE LA TÊTE DEVIENT FACILE**

Sécurité et confort conçus pour être le choix favori.  
Une protection de pointe pour tous, partout.  
La gamme PRIMERO de KASK vous souhaite la bienvenue.



# KASK

Performance is a beautiful thing.



Voir plus

23-25 Mai 2023  
Paris, Porte de Versailles  
Stand KASK R35

 **Préventica**

# Un réseau qui va de l'avant

Quelque peu gêné par la grève nationale, le Forum DomPro s'est déroulé en mars dernier à Laval avec la présence de 120 fournisseurs. L'occasion pour ce groupement en pleine croissance, d'accueillir ses nouveaux adhérents et de leur faire découvrir son écosystème.



Le Forum DomPro, qui s'est déroulé les 22 et 23 mars dernier à l'Espace Mayenne de Laval, s'est inscrit dans la continuité de la précédente édition. Il a réuni quelques 120 fournisseurs et 70% des adhérents avaient annoncé leur venue avec une participation allant au-delà des seuls dirigeants et responsables des achats. « Ce format de salon d'affaires est attractif et les sessions de formation produits proposées par les fournisseurs incitent les adhérents à venir avec leurs collaborateurs » se félicite Vincent Vuillaumié, directeur général de Formusson Distribution.

Malheureusement, l'impact de l'évènement a un peu pâti des grèves, la seconde journée ayant été

raccourcie et certains adhérents ayant renoncé à faire le déplacement, compte tenu des difficultés ferroviaires et du manque d'essence.

## 40 nouveaux adhérents depuis début 2022

Ce Forum a été l'occasion d'accueillir les nouveaux adhérents, de leur faire découvrir l'écosystème de DomPro et de partager avec eux la feuille de route de l'enseigne. Quarante adhérents ont d'ailleurs visité le centre logistique d'Ernée, siège de Formusson Distribution, situé à côté de Laval. Disposant de 5 000 m<sup>2</sup>, cette plate-forme dédiée à DomPro est opérationnelle depuis l'été dernier. (cf BBI 196).

Au total, vingt-six adhérents ont rejoint DomPro en 2022 et dix-huit autres ont suivi depuis le début de l'année, ce qui porte aujourd'hui l'ensemble du groupement à 143 adhérents et 208 points de vente. Le réseau poursuit sa progression sur deux axes, le recrutement extérieur, mais aussi la croissance des adhérents dont certains réalisent des acquisitions. « Nos adhérents vont de l'avant, cela montre qu'ils ont confiance » comme le souligne Vincent Vuillaumié.

## Conquête de parts de marché

Après la croissance de 7% enregistrée en 2022 pour un volume d'af-



120 fournisseurs ont été réunis lors de ce Forum DomPro et 70% des adhérents avaient annoncé leur présence sur le Forum, même si certains ont été découragés au dernier moment par la grève nationale dans les transports.





*Ce format de salon d'affaires est l'occasion pour adhérents et fournisseurs d'échanger ensemble.*



*Les adhérents DomPro et les fournisseurs ont pu partager un temps de convivialité au cours de la soirée du 22 mars.*

fares Quofi de 265 M€ HT, le début d'année a très bien démarré pour le réseau DomPro, dès janvier pour se stabiliser actuellement sur un plateau plutôt haut. En mars, le Forum qui est accompagné d'opérations commerciales attractives, devrait contribuer à tirer les flux et à maintenir une légère avance sur l'an dernier. « Ce sera une accélération sur le quadrimestre, mais notre flux fournisseurs est bien étalé sur l'année. Il ne faut pas oublier que DomPro est un réseau mosaïque avec certains adhérents positionnés sur des marchés très porteurs tandis que d'autres subissent des freins. Pour les fournisseurs, cette diversité est un élément de stabilité du réseau. »

Au-delà du développement du réseau résultant du recrutement, les ambitions de croissance de l'activité sont bien réelles. « Nous savons qu'il

nous faut être en conquête de parts de marché. Nous incitons donc nos adhérents à utiliser les outils qui sont mis à leur disposition, qui vont les aider à développer leur performance et approfondir leurs gammes. » Cet approfondissement des gammes a, d'ailleurs, ouvert des collaborations avec des nouveaux fournisseurs comme Armorgard qui a reçu sur le salon un Trophée de l'innovation, suite à un vote des adhérents.

### Nouveaux bouquets de services

Parmi ces outils de conquête se trouvent de nouveaux services

comme la livraison directe. L'adhérent peut être livré sous 24 à 48 h dans son point de vente et peut aussi faire livrer le produit directement au point de destination final.

Le digital, avec notamment l'accélération du déploiement du site dompro.fr adopté par 70% des adhérents, est également au cœur de la démarche. Il peut être aujourd'hui entièrement personnalisé à l'image et l'activité des adhérents. « Comme nous l'avions annoncé sur notre Forum 2022, tous les adhérents qui le souhaitent ont désormais un accès à la donnée DomPro sur un format dynamique. » Les données de publication (images, références...) et les données de ges-



tion (stocks sur la plate-forme, prix...) sont ainsi actualisées en permanence pour les 60 000 références.

La RSE fait également partie des axes de travail principaux pour 2023. Dans un premier temps, l'effort va porter sur la centrale et la plate-forme sur la base d'une méthode développée en 2022 par Formusson Distribution dans ses autres filiales et en s'appuyant sur le process Eco-vadis, pour disposer d'indicateurs et bien comprendre où se situent les axes d'amélioration. Les fournisseurs sont associés à cette réflexion, puisque leurs démarches en matière de décarbonation et leurs innovations en faveur de produits moins impactants sur le plan environnemental contribueront à nourrir les actions de la centrale.

Côté réseau, une quinzaine d'adhérents sont désormais labellisés Expert EPI, un label lancé sur le Forum 2022 et qui doit permettre aux distributeurs spécialisés dans l'équipement de protection individuelle de bénéficier d'une meilleure visibilité sur ce marché. Par ailleurs, l'implication du réseau dans la gouvernance de la centrale n'est pas



Les innovations d'une quarantaine de fournisseurs ont été exposées sur le salon et soumises au vote des adhérents pour la remise de Trophées de l'Innovation. Trois fournisseurs ont été récompensés : Difac pour son gant Maximex, Abus France pour son cadenas à empreinte Abus Touch 57 et Armorgard pour sa gamme Trekdor.

oubliée. Un groupe d'une dizaine d'adhérents, composé d'entreprises qui adressent l'industrie, les grands comptes et les collectivités locales, réfléchit à partager les bonnes pratiques initiées çà et là au sein des

points de vente. « Notre rôle est d'adresser le dernier kilomètre, l'ancrage local et la proximité de nos adhérents est aussi une réponse sociétale et environnementale. »

*Agnès Richard*

## QUINCAILLERIE

## Legallais

# Engagé RSE Exemple

Engagée dans une démarche d'amélioration continue, la société Legallais a été audité du 16 au 23 janvier 2023 par l'Afnor dans le cadre du second renouvellement de son label Engagé RSE basé sur la norme ISO 26000. Au terme de cette semaine d'entretiens individuels et collectifs avec les différentes parties prenantes (managers, salariés, représentants du personnel, clients, fournisseurs, médecine du travail, associations...), l'organisme de normalisation a décerné au distributeur la certification au niveau Exemple, récompensant ainsi ses efforts engagés en matière de développement durable.

En 2018, Legallais avait obtenu le label Engagé RSE niveau Confirmé avec la note de 514/1000, ce qui correspondait au troisième niveau

d'évaluation qui en comporte quatre : Engagement, Initial, Confirmé et Exemple. Désormais, le distributeur caennais atteint donc le niveau supérieur avec la note de 702/1000 qui valide l'exigence de sa démarche RSE. Il performe sur les cinq points clés de l'évaluation, à savoir la gouvernance de l'entreprise, la mise en œuvre de la RSE, la gestion des ressources humaines, les modes de production et de consommation durables, l'ancrage territorial. Pour autant, comme l'énonce Juliette Guillemain, directrice RSE du Groupe Grand Comptoir : « L'audit a permis d'identifier des axes de progrès qui vont donner lieu à des chantiers, pilotés par la direction RSE auprès des directions et collaborateurs concernés. Il va aussi nous permettre de réfléchir à notre stratégie RSE



pour les années à venir et de construire, structurer et améliorer notre démarche. » Obtenu pour une période de trois ans, le label Engagé RSE doit faire l'objet d'une évaluation intermédiaire. Prochaines étapes : un audit de suivi en juin 2024 et le troisième audit de renouvellement en janvier 2026.

# Un Würth On Tour 2023 de six mois

Pour renforcer sa proximité avec les professionnels, Würth France avait décidé en 2022 de sillonner la France pendant trois mois avec un camion showroom. Organisée de septembre à décembre, cette tournée Würth On Tour a parcouru des villes sans agence Proxi Shop pour aller à la rencontre des clients et leur présenter les systèmes et solutions et une partie de l'offre de Würth France. Au regard des performances réalisées (commerciales, contacts et proximité clients, retombées médiatiques et notoriété), le distributeur alsacien a décidé de renouveler l'opération sur cette année 2023, mais cette fois-ci dans soixante villes et sur une durée de six mois, d'avril à octobre avec une pause estivale en août.

Ce Würth On Tour 2023 sera effectué avec un nouveau camion, vitrine commerciale comportant un espace de vente showroom d'une superficie développée de plus de 60 m<sup>2</sup>. Les clients pourront notamment y tester l'expérience immersive de la réalité virtuelle pour découvrir les systèmes et solutions proposés par Würth France en grandeur nature, avec des



argumentaires détaillés pour délivrer toutes les informations pertinentes aux professionnels. Cette tournée a démarré le 3 avril 2023 à Segré (49500)

avant de rejoindre La Flèche (72200) et La Ferté-Bernard (72400)... et se terminera le 27 octobre à Beausoleil (06240).

## Catalogue quincaillerie de bâtiment

Le distributeur Würth France vient de redéfinir sa gamme de quincaillerie du bâtiment, désormais présentée dans un nouveau catalogue dédié de 64 pages organisé en quatre grands chapitres : les cylindres européens, les serrures, les barres antipanique et les garnitures de porte – une cinquième partie sur les accessoires comprend deux coffres de sécurité et des paumelles à souder.



# Acquisition du négoce technique blésois BDC

Jean-Charles Quensier poursuit le développement de son groupe Opale, débuté en 2016 avec le rachat de la société Dardonville qui déploie son expertise dans la transmission de puissance, le transfert de fluides, l'hydraulique, le pneumatique et les EPI sur ses deux agences de Villemandeur et Saint-Jean le Blanc. Cette première pierre a été complétée en 2020 par la fourniture industrielle généraliste Baracher Mathat implantée à Vierzon et en 2021 par la société BEG de Châlette-sur-Loing spécialisée dans le bobinage de moteurs électriques et la vente et réparation de pompes, nettoyeurs haute-pres-

sion, compresseurs et groupes électrogènes.

Aujourd'hui, après la reprise en janvier de l'activité usinage de l'entreprise Avezard Lasne de Villemandeur, le groupe Opale vient de reprendre l'entreprise blésoise BDC dont l'activité est similaire à celle de BEG sur l'ensemble de la région Centre et dispose également à Orléans d'une agence spécialisée dans l'automatisme et l'électronique. BDC est en outre le distributeur régional de plusieurs marques réputées, dont SEW, leader mondial des motoréducteurs. Elle compte dix-neuf collaborateurs et son manage-



ment est confié à Alexandre Hardy, son responsable commercial depuis 2004.

Avec cette acquisition, le groupe Opale réalise désormais un chiffre d'affaires de 15 millions d'euros. Sa prochaine évolution est prévue pour mai prochain avec l'emménagement de l'agence Baracher Mathat de Vierzon dans un nouveau bâtiment de 1 200 m<sup>2</sup>.





Point fort de la journée technique Hoffmann du 23 mars 2023, l'usinage d'une pièce effectuée avec une unité Mazak complétée par un bras robotisé, opération visualisée sur un écran déporté.

# Journée technique industrielle

**Dans la seconde moitié du mois de mars, Hoffmann France a organisé une journée technique rassemblant quelque soixante industriels essentiellement implantés dans l'est de la France. Cette manifestation, qui a permis au distributeur technique d'exprimer ses compétences, comportait plusieurs points forts dont un usinage commenté réalisé sur un centre numérique avec des outillages de dernière génération.**

**A**près une interruption due au Covid, le distributeur de fournitures industrielles Hoffmann France a réenclenché ses journées techniques annuelles à l'automne dernier avant d'en programmer une nouvelle ce printemps, le 23 mars dernier. Cet événement, qui se déroule au siège de l'entreprise à Drusenheim (67), est organisé pour présenter les innovations qui font l'actualité du groupe et ses axes de développement immédiats. Tradi-

tionnellement réservé à la clientèle du Grand Est, il a été ouvert pour la première fois cette année à la France entière et a accueilli pour cette édition des sociétés provenant également de l'Île de France.

Cette date de mars a été rajoutée suite aux nombreuses demandes de visites émises par les clients. Quelque soixante entreprises ont répondu favorablement aux invitations nominatives remises par les commerciaux d'Hoffmann France, soit environ cent

vingt techniciens et décideurs qui, ajoutés à soixante-quinze collaborateurs du distributeur, ont donné corps à une manifestation qui a rassemblé près de deux cents personnes. Celle-ci a débuté avec un accueil matinal au cours duquel a été exposée de façon synthétique la stratégie du distributeur, puis les industriels invités ont pu se déplacer librement dans un espace de 500 m<sup>2</sup> pour découvrir les produits et services présentés dans différents stands.

## Au centre du processus de fabrication

Les objectifs poursuivis par Hoffmann France à travers cette journée technique étaient clairement définis par le programme qui déclinait toute une liste de points d'intérêt à exposer à leurs hôtes.

Le plus important d'entre eux était le set d'usinage, avec trois sessions de fabrication programmées à 9 h, 11 h et 13 h 30. D'une durée de 45 minutes, cet exercice permettait de suivre l'usinage complet d'une pièce à travers différentes stratégies TPC (trochoïdal), PPC (parabolique) et les outils Garant. L'usinage était effectué grâce à une machine Mazak 5 Axes Type VC600 avec un écran annexe permettant de visualiser toutes les phases. Des techniciens expliquaient les étapes successives du process et le choix de l'outillage mis en avant, ainsi que la partie FAO (fabrication assistée par ordinateur) grâce au partenaire Solid Cam. Une grande partie de cette démonstration a permis de voir la mise en



Notamment pour les clients éloignés de son siège alsacien à Drusenheim, Hoffmann France organise régulièrement des Orange Days avec des partenaires locaux, industriels, centres de formation ou écoles. Sur cette photo, un instantané d'une journée technique sur site qui s'est déroulée dans l'enseigne de l'IUT de Toulouse, université dotée en machines où les techniciens du distributeur sont venus présenter les différentes gammes de produits à utiliser dans les opérations d'usinage.

œuvre du bras d'automatisation Garant Basic, sans oublier les EPI à utiliser pour travailler en sécurité.

L'idée d'Hoffmann France, derrière cette démonstration, est de témoigner qu'il accompagne ses

clients de A à Z dans leurs opérations d'usinage et de contrôle – « Etre le partenaire incontournable de nos clients, en leur proposant toutes les solutions permettant l'optimisation de leurs processus de fabrication » ainsi que

# FAMAG®

Compétence et savoir-faire depuis 1865



Pointe de centrage coupante

Rainures brise-copeaux

Rainures de refroidissement

Réaffûtable

Tige hexagonal



Au produit de l'année



www.famag.com

Visitez-nous

15. - 19.05.  
2023

LIGNA

Halle 13, Stand B16





Machine de tribofinition Garant GMT35



Bras robotisé Garant Basic



Métrologie connectée HCT

*Quelques-unes des nouveautés stratégiques Garant de Hoffmann France pour 2023 avec la machine de tribofinition (H 140 x L 200 cm), le bras robotisé Basic, la métrologie connectée HCT et la ligne de nettoyants et freins filets sans solvant GreenPlus.*



Ligne Garant GreenPlus

l'exprime Eric Scheeg son responsable marketing adjoint -, intégration qui se poursuit jusqu'au processus d'achats à travers les solutions e-business.

Le distributeur montre par l'exemple qu'il dispose des ressources pour remplir cette promesse, à la fois en termes de matériels disponibles (outillages, robotisation, contrôle...) mais également de conseil. Physiquement présents lors de cette journée technique et les sessions d'usinage, les techniciens Hoffmann sont en effet accessibles tout au long de l'année par téléphone ou chatbox et le cas échéant par une visite programmée. Par ailleurs, en complément des différents configurateurs mis à disposition (postes de travail, de plans de travail personnalisés, inserts d'outils en mousse rigide sur mesure), les clients peuvent exploiter l'outil « ToolScout » qui leur permet de trouver rapidement l'outil

adapté à leur application (données d'application, informations sur les outils et matériaux) et l'application « Machining Calculator » conçue pour obtenir les conditions de coupe menant aux meilleures performances d'usage.

### Tribofinition, métrologie HCT, ligne GreenPlus...

Au-delà de cet espace usinage qui constituait le pôle d'attraction principal de la journée technique, les industriels conviés à l'événement ont pu se rendre sur les autres stands qui exposaient nombre d'innovations stratégiques pour Hoffmann France en 2023. Ils ont pu se renseigner sur les solutions déjà abordées lors de la démonstration d'usinage comme l'automatisation et la gamme de métrologie connectée HCT (Hoffmann Connected Tools) qui permet de transférer immédiate-

ment et de manière sécurisée les données en informatique.

Les industriels ont également pu découvrir la toute nouvelle machine de tribofinition Garant GMT35 qui fonctionne avec des granulats en vibration s'insérant dans toutes les anfractuosités des pièces pour obtenir la finition souhaitée. Ce procédé est très performant pour l'ébavurage des pièces en métal et en plastique tournées et fraisées ainsi que pour les pièces fabriquées par impression 3D. Les étapes ultérieures, à savoir le polissage et le nettoyage, font également partie des fonctionnalités de cette machine. « Des démonstrations convaincantes ont été réalisées et les clients ont été très curieux de cette technologie » comme le commente Eric Scheeg. Pour valider ce processus de tribofinition, Hoffmann France propose aux sociétés intéressées de traiter plusieurs de leurs bruts dans



cette machine pour arriver à l'état de surface spécifié dans leur demande ; une vérification sur pièce de l'efficacité du procédé.

Les professionnels présents ont aussi pu apprécier la nouvelle gamme de nettoyeurs et dégraisants écologiques sans solvant Garant GreenPlus qui permettent de nettoyer des pièces avant et après usinage ainsi que les machines de production, ligne qui comprend également un volet collage avec des freins filets. D'autres stands étaient dédiés à la ligne des équipements d'atelier GridLine, aux EPI, aux armoires de distribution automatiques et enfin à l'optimisation des processus d'achat grâce à l'ensemble des solutions eBusiness. Sept fournisseurs étaient également sur place pour leurs propres produits, tels Solid Cam pour la partie logicielle d'usinage, Cotral pour les bouchons d'oreille moulés, CEJN avec ses solutions de raccords pneumatiques ou encore Halder pour les systèmes de bridage modulaire et de serrage.

En fin de journée, des offres promotionnelles étaient proposées aux participants, offres reliées à l'événement et mais également anniversaires puisque la marque Garant fête cette année ses 50 années d'existence et Horex ses 40 ans.

### Prochain rendez-vous dans six mois !

Outre le strict aspect professionnel, le distributeur alsacien avait fait les choses en grand pour offrir des conditions de travail optimum avec l'aménagement d'un espace de 500 m<sup>2</sup> au sein de son siège social, la mise en place d'un petit déjeuner le matin, l'organisation d'un quizz sur téléphone portable pendant la pause déjeuner pour créer de l'interactivité, et un afterwork prévu jusqu'à 19 heures pour les derniers partis.

Au final, véritable réussite, cette journée technique de mars 2023 sera peut-être suivie d'un deuxième rendez-vous qui se déroulera aux dates habituelles à l'automne, après la parution du catalogue début août et la mise sur le marché des nouveaux produits. Et le calendrier est ouvert pour 2024.

*Frédéric Bassigny*

## KÜBLER ACTIVIQ STRETCH

### La liberté (de mouvement) absolue.

Fabriquée en Europe, la collection KÜBLER ACTIVIQ répond aux besoins de plus de 100 métiers dans la construction, les industries et les services.

KÜBLER ACTIVIQ STRETCH existe en versions pantalon et short.

Le tissu résistant et léger 180 g/m<sup>2</sup> est complété par des panneaux stretch très robustes. Les poches sont bien dimensionnées et positionnées pour vous faciliter la vie et changer votre regard sur le workwear. Avec un tissu plus classique, KÜBLER ACTIVIQ STRETCH existe aussi en 270 g/m<sup>2</sup>.

Découvrez nos vêtements stretch sur [www.kuebler.eu](http://www.kuebler.eu) ou contactez nous sur [france@kuebler.eu](mailto:france@kuebler.eu).



KÜBLER ACTIVIQ  
PANTALON STRETCH  
TYPE 2850

- Lavable à 60° C
- Couleurs disponibles:  
blanc | anthracite, brun sable | noir,  
bleu bleuet | noir, bleu foncé | anthracite,  
anthracite, anthracite | noir, noir



# Une percée soutenue sur le marché français

*Présent en France depuis 2004 avec sa propre force commerciale, le fabricant espagnol d'outils coupants Izar Cutting Tools poursuit aujourd'hui sa croissance sur son marché domestique, où elle est leader sur son segment de marché, ainsi qu'à l'international. Elle dépasse désormais les 36 millions d'euros de chiffre d'affaires avec ses deux catalogues Professionnel et Industrie, montant qu'elle espère augmenter de 25% d'ici quatre ans, une croissance qui devrait être de 50% pour le marché français projeté à neuf millions d'euros.*



*Juan Garaizar, directeur des ventes Izar, et Josu Etxaniz, directeur marketing Izar, devant le centre d'usinage automatique Matsuura de l'espace Demos intégré à l'usine d'Amorebieta.*

Implantée à Amorebieta, à quelques encablures de Bilbao, Izar Cutting Tools est une compagnie spécialisée depuis 1910 dans la production et la distribution d'outils coupants de qualité industrielle / professionnelle pour le

métal, tels les forets, les tarauds et les fraises. Fortement intégrée à son tissu local, cette entreprise d'économie sociale a ses propres salariés comme actionnaires, fait travailler en sous-traitance des ateliers de sa région, et construit son futur pas à

pas sans renoncer à ses principes de proximité avec son environnement. Au contraire, elle emploie du personnel local, conserve et accroît sa production sur site et travaille dans une grande stabilité, une politique vertueuse qui lui a notamment permis





*L'usine Izar Cutting Tools d'Amorebieta couvre une superficie de 24 000 m<sup>2</sup>, en incluant la partie logistique. La partie production travaille en 3/8 cinq jours sur sept avec un effectif de 110 personnes.*

de continuer à produire et à livrer de façon efficace pendant la crise du Covid, au contraire de certains de ses confrères.

Au-delà de cette règle de fonctionnement, Izar Cutting Tools, c'est aussi une usine de 24 000 m<sup>2</sup>, une large offre de produits de qualité et une politique commerciale ambitieuse où la France joue les premiers rôles.

## Fabrication d'outils HSS et carbure

Au niveau industriel, la société Izar Cutting Tools est engagée dans une démarche d'amélioration continue qui se solde, comptablement parlant, par des investissements répétés depuis cinq ans compris entre 1,5 et 2,5 millions d'euros pour un total avoisinant les 10 millions d'euros. Cet effort financier s'est concrétisé sur un premier plan par la modernisation de la production grâce à l'ajout de centres numériques automatisés qui permettent d'usiner rapidement et précisément des pièces en HSS et en carbure à grandes cadences.

Acteur majeur des outils en acier rapide HSS, Izar Cutting Tools se doit de conserver une forte production en la matière pour servir toutes les demandes. Celles-ci peuvent provenir d'artisans, d'entreprises de maintenance et d'autres petites PME pour leurs usages quotidiens, comme d'industriels qui n'ont pas encore

franchi le pas du carbure pour leurs opérations d'usinage, en général des clients export situés dans des régions comme le Moyen-Orient, le Mexique, les Etats-Unis pour certaines matières. Cela implique d'entretenir un parc industriel de grande ampleur pour réaliser toutes les étapes nécessaires à cette fabrication (coupe, traitement thermique, meulage, rainu-

rage, affûtage...). Ce parc a ainsi été enrichi sur les dernières années de machines à rainurer Haux de dernière génération.

La société Izar Cutting Tools investit par ailleurs dans la fabrication des outils en carbure qui constituent le futur de l'usinage, et entend se positionner pleinement sur ce marché où elle a multiplié son chiffre



*Ayant comme politique de viser un haut niveau qualitatif, Izar Cutting Tools approvisionne sa matière première uniquement de sources européennes, Erasteel en France et Böhler en Autriche. Les barres sont coupées à dimension sur place.*





Les îlots de machines sont gérés par un seul opérateur. Ici des ensembles avec d'une part des rainureuses de nouvelle génération Haux dont un grand nombre ont été intégrés à l'usine ces dernières années, et d'autre par des rectifieuses Gemini Schneeburger.



L'usine Izar comporte deux réseaux de recyclage de l'huile de coupe en circuit fermé, un pour la production des outils HSS et l'autre pour celle des outils carbure. Les fluides sont recueillis par des collecteurs qui les conduisent jusqu'aux unités de traitement situées en sous-sol.

d'affaires par deux depuis 2020. Ceci passe par la construction d'îlots avec des cellules dédiées au travail des barreaux de carbure qui doivent être meulés et affûtés. L'entreprise possède à ce jour quatre cellules robotisées dédiées au carbure, trois pour l'usinage et une dernière pour la reprise des arêtes. Comme le mentionne Juan Garaizar, directeur des ventes : « Nous avons beaucoup appris sur le carbure depuis trois ans et nous avons aujourd'hui le mix qualité, prix et étendue de gamme qui permet de répondre au marché ». A signaler égale-

ment que l'huile utilisée pour la production est intégralement recyclée, à la fois pour les produits HSS et les produits carbure. Leurs huiles de coupe étant différentes, ces deux lignes disposent de leur propre installation de récupération et de nettoyage avant réutilisation, au rythme global de 8 000 litres à la minute.

### Optimisation industrielle 4.0

Parallèlement à ces investissements productifs, Izar Cutting Tools

a investi dans l'Industrie 4.0 en dotant son parc industriel de capteurs afin d'optimiser leur utilisation. La solution Captor mise en place il y a un an permet de monitorer chaque machine et d'actualiser en temps réel les coûts et temps de fabrication. Les données détaillées sont synthétisées dans un tableau dynamique où chaque case correspond à une unité avec à chaque fois sa disponibilité, son temps de fonctionnement et son rendement. Les informations recueillies varient





*L'unité de production d'outils carbure comporte trois centres d'usinage et un quatrième dédiée à la reprise des arêtes.*



*Les unités de production sont monitorées par le système Captor qui actualise les performances de chaque machine en temps réel. Divers outils sont utilisés dans cette gestion dont cet écran qui visualise les rendements des différentes installations.*

selon les machines. Elles sont complètes sur les centres d'usinage automatiques et partielles sur les machines les plus anciennes et sur celles qui impactent le moins les lignes de production en cas d'arrêt. L'ensemble de ce système Captor permet en l'état de gérer le process industriel avec minutie et de concentrer les efforts avec efficacité sur les maillons les plus sensibles de la chaîne de production. Naturellement, ce module Captor va évoluer au fur et à mesure des investissements en machines.

Dans le même ordre d'idée d'optimisation des flux de fabrication, mais avec aujourd'hui un historique de huit ans, Izar Cutting Tools a construit un programme de planification de la production avec un partenaire extérieur. Plutôt que de compiler en interne des données éparées pour établir des prévisions d'une façon empirique, la société a choisi de travailler avec un spécialiste qui extrapole à partir d'informations clés les demandes futures de produits finis à différentes échéances. Comme le rapporte le directeur

industriel Boni Muriel : « Ces projections d'une grande pertinence nous permettent de planifier nos ordres de fabrication de façon à obtenir la meilleure productivité possible. » Comme pour le système Captor, le logiciel derrière ces prévisions est en constante amélioration.

Toutes ces avancées s'inscrivent dans le cadre d'un lean manufacturing avec des îlots de production conçus pour optimiser la gestion des lots, limiter les délais de livraison et réduire les pertes en temps et matériaux.



## La logistique en Pick to Light

Travaillant en 2/8 avec une équipe de 45 personnes, la logistique intègre la réception et l'expédition des marchandises ainsi que tous les travaux de finition qui vont du revêtement jusqu'à l'emballage en passant par le marquage et l'étiquetage. Elle comprend une vaste surface de racks et sept stockeurs verticaux, deux pour les produits semi-finis et cinq pour les produits finis.



La préparation des commandes commence avec le prélèvement des outils placés dans les stockeurs verticaux qui sont placés dans le carton d'emballage à la dimension indiquée dans l'ordre. Ces commandes semi-finies sont placées sur un rack dynamique puis sur un chariot Pick to Light où leur emplacement est identifié par l'opérateur (scan du bon de commande). A ce stade, les boîtiers électroniques lumineux avec écran LCD affectés à chaque emplacement du chariot indiquent la quantité d'articles à ajouter à chaque commande, références après références. Ces articles sont identifiés dans le picking dynamique grâce à des boîtiers similaires qui montrent l'emplacement du stock et rappellent les quantités à prélever. Des validations après chaque prélèvement viennent sécuriser le process. La capacité de traitement est de 8 000 lignes par jour.







Sur une surface de 70 m<sup>2</sup>, l'espace Demos permet d'effectuer des formations théoriques et pratiques à l'équipe de vente et à leurs clients distributeurs. Il est doté d'un centre d'usinage Matsuura, d'une perceuse sur colonne, d'outillages électroportatifs et comporte un écran pour diffuser les images filmées lors des essais de matériels.

### Un espace de formation au cœur de l'usine

La production abrite également un bureau technique, un service de contrôle qualité et un espace spécifique dédié aux démonstrations. Edifiée il y a quatre ans lors d'une grande manifestation célébrant les 50 ans d'export de la compagnie à laquelle étaient invités des clients du monde entier, cette zone Demos vient d'être réimplantée au cœur de

l'usine sur une superficie de 70 m<sup>2</sup> clos par des murs de chaînettes.

Cet espace est mis à disposition et de la force commerciale d'Izar et de ses clients distributeurs pour réaliser des formations à la fois théoriques et pratiques. Il comporte un centre d'usinage Matsuura capable de travailler avec trente types d'outils coupants différents pour réaliser toutes sortes d'essais, tests qui sont filmés et diffusés sur un écran central. Il est également possible d'utili-

ser une perceuse sur colonne ou des outillages électroportatifs pour effectuer des tests manuels qui seront eux aussi filmés avec l'installation prochaine de caméras.

### Logistique Pick to Light

Participant également du pôle production, la logistique est un autre secteur qui a bénéficié d'investissements importants ces dernières années, avec comme dernière étape



## AUSSI ROBUSTES QUE PRÉCIS.

**Inspirés par vous : les instruments de mesure robustes de Bosch Professional.**

Pour s'imposer sur un chantier, il faut savoir encaisser. Cela vaut aussi pour tes outils. Que ce soit lors du transport ou pendant l'utilisation, qu'il s'agisse de chutes, de pluie, de poussière ou de boue, nos instruments de mesure robustes et précis ne vous laisseront pas tomber. Travaillez sans compromis : Travaillez avec des outils qui sont aussi résistants que vous.

[www.bosch-professional.com/durability](http://www.bosch-professional.com/durability)



**It's in your hands. Bosch Professional.**



il y a deux ans la mise en place d'un procédé de préparation des commandes en pick to light.

L'installation logistique globale comprend en amont plusieurs stocks tampons de produits semi-finis qui sont totalement intégrés au process productif pour fluidifier les flux de fabrication. En fin de parcours, les produits semi-finis avant finition (revêtement, marquage, emballage, étiquetage) dépendent directement du pôle logistique et sont rassemblés dans deux stockeurs verticaux et pour partie dans des racks qui longent la zone de préparation des commandes. Cinq autres stockeurs verticaux sont pour leur part dédiés aux produits finis, que l'on retrouve également par grosses quantités dans des racks latéraux pour les grandes commandes export, et dans une zone de picking dynamique centrale où sont regroupés les articles les plus courants (top des ventes).

La préparation des commandes débute aux stockeurs verticaux pour les premières pièces qui sont placées dans leur carton d'emballage - si aucun produit n'est prélevé à ce stade, un carton vide est néanmoins disposé car indispensable pour la phase suivante. Ces cartons sont ensuite installés sur des chariots Pick to Light dont chaque emplacement est géré par un boîtier comportant un écran digital et un système de commande extrêmement simple. Ces boîtiers sont connectés à ceux des 308 cases du rayonnage dynamique de façon à guider l'opérateur lors du picking en indiquant à la fois les positions des produits et le nombre d'outils à prélever. Des validations systématiques viennent confirmer la clôture de chaque opération de picking, sachant qu'il est possible de traiter plusieurs com-



Izar Cutting Tools édite un catalogue général pour chacune de ses deux gammes Professionnel et Industrie et sur des domaines spécifiques (usinage industriel carbure, matériaux haute résistance, aluminium...), ainsi que des livrets sur les nouveautés.

mandes simultanément si des produits sont communs. Avec ce système et un fonctionnement avec deux équipes, Izar Cutting Tools arrive à traiter 5 000 lignes de commande à la journée et peut monter en capacité jusqu'à 8 000 lignes quotidiennes, ce qui permet d'assurer un taux de service de 99% pour l'Espagne, le Portugal et la France. Ces trois pays, qui forment le marché naturel d'Izar Cutting Tools, bénéficient en outre d'un système de priorité ; quel que soit le chiffre d'affaires du client, il est servi avant les

expéditions prévues pour les autres pays. Aujourd'hui, 98% des commandes enregistrées jusqu'à 14h30 pour la France sont expédiées le jour même pour des livraisons prévues en 24 h maximum, voire 48 h pour les villes les plus éloignées.

Le développement futur de cette zone d'expédition est la mise en place d'une connexion directe avec les transporteurs pour l'édition des étiquettes avec tous les renseignements nécessaires, dont le poids.

### 18 000 références pour les pros et l'industrie

Toute cette capacité de production permet à Izar Cutting Tools de proposer une vaste gamme d'outils pour le métal, des forets, fraises et tarauds made in Amorebieta. Cette offre est complétée par du négoce européen sur les forets bois et matériaux, quelques tarauds, et pour les compléments de gamme tels les plaquettes carbure, les trépan, les

## Enquête clientèle sur la marque Izar (fin 2021)

La qualité des produits	8,69/10
L'attention téléphonique	8,97/10
L'assistance technique	8,01/10
Le service technique	9,29/10
Le traitement des commandes et livraisons	9,08/10
Le respect des engagements	8,76/10



fraises limes, les lames de scies, les scies à ruban (soudées à la mesure par un partenaire local), les embouts, etc. L'ensemble constitue une gamme 18 000 références réparties dans les deux catalogues Professionnel et Industrie, à laquelle il faut rajouter pour être tout à fait complet les MDD et outils spéciaux.

Cette gamme est mise à disposition des clients qui se l'approprient d'une façon différente selon les pays. Sur la péninsule ibérique et la France, la stratégie a été de développer la marque en poussant les ventes sur un grand nombre de familles, ce qui a conduit à une forte mise en avant du catalogue professionnel. Sur d'autres pays, tels que les USA ou la Turquie, c'est à l'inverse la vision industrielle qui prévaut. Cette orientation a les faveurs de la société espagnole qui n'exprime pas la volonté de proposer la totalité de sa vaste gamme à l'export hors Europe et préfère pour ces pays se concentrer sur la partie la plus qualitative de son offre. Dans l'idéal, l'ensemble de la gamme ne devrait être proposée qu'aux pays qui peuvent être livrés en 48 heures.

Dans tous les cas, les deux gammes Professionnel et Industrie sont diffusées à travers des réseaux de distributeurs partenaires. Au global, leurs poids respectifs dans le chiffre d'affaires est d'environ 1/3 pour l'industrie et 2/3 pour le professionnel, des proportions qui varient selon les pays, avec par exemple une répartition qui est de 15 / 85 pour la France.

## Viser les 9 millions pour la France

La France constitue pour l'entreprise basque un débouché naturel qui a même le potentiel pour devenir le marché numéro 1 de la marque, devant l'Espagne. Izar Cutting Tools a longtemps été représenté dans l'Hexagone par un importateur avant de se lancer avec ses propres forces en 2004 en créant un réseau d'agents commerciaux. Depuis lors, sa croissance ne se dément pas avec une implantation très forte dans le sud qui s'est progressivement déployée vers le nord du pays, zone où la reconnaissance reste encore

aujourd'hui moins évidente.

L'entreprise d'Amorebieta travaille aujourd'hui avec un peu plus de 500 quincailleries et fournitures industrielles sur notre territoire et a réalisé l'année dernière un chiffre d'affaires de six millions d'euros. Les projections pour 2023 sont de 550 distributeurs et de sept millions d'euros et l'objectif à trois ans est d'arriver aux neuf millions. Cette confiance est justifiée par le fait que des dernières années, Izar Cutting Tools a pleinement profité du contexte international pour prendre des parts de marché. « Notre croissance globale groupe a été de 18% en 2021, +25% pour la France. Izar avait du stock, du service et la meilleure logistique de son histoire. Dans toutes nos gammes, nous avons profité de la faiblesse de nos concurrents » comme le commente Juan Garaizar.

## Percer dans le carbure

La stratégie de la marque en France est d'homogénéiser son réseau de distribution, aujourd'hui plus fort au sud qu'au nord. Le déploiement d'Izar Cutting Tools se fait par l'intermédiaire de quatorze agents commerciaux multicartes, un réseau qui a été renforcé sur le nord et la région parisienne en 2021 et 2022. Au-delà, il passe également par des référencements en centrales et le fait d'être désormais chez Cofaq va permettre à la marque de pousser ses pions partout sur le territoire français – elle était déjà référencée Socoda et chez d'autres distributeurs importants, comme Setin. Un autre élément de soutien est la participation à des salons et l'on peut citer ici le Sepem de Douai, manifestation choisie pour son impact auprès de la clientèle industrielle nordiste.

Izar Cutting Tools tient également à augmenter jusqu'à doubler à terme la part de la gamme Industrie dans son chiffre d'affaires, tout en poursuivant son accroissement des ventes. Juan Garaizar a conscience qu'il est difficile d'empiéter sur la part des distributeurs techniques mais reste confiant : « C'est un défi pour nous, mais nous avons les capacités de gagner quelques points de



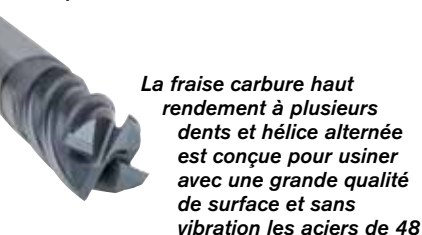
*Le foret multifonction 1876 à pointe carbure peut travailler à sec à la fois en rotation (brique, céramique, tôle, bois et plastique) et en percussion (béton). Il est doté d'un affutage exclusif, d'une large goujure, et bénéficie du traitement de surface Izar Blue qui empêche l'adhérence des copeaux et poussières.*



*Le foret à percussion SDS plus 4Z+ à noyau renforcé est fabriqué avec une pointe carbure soudée autocentrante dont les épaules sont renforcées et les arêtes chanfreinées sur leur extrémité extérieure pour accroître l'efficacité de frappe, notamment dans le béton armé. Il intègre une marque d'usure latérale.*



*Le foret 1022 MetalMax a été dessiné spécifiquement pour le perçage des tubes (inox, cuivre, aluminium). Il comporte ainsi une pointe spéciale antidérapante et auto-centreuse qui permet de travailler sans pré-perçage. Il minimise les efforts et bénéficie d'un entraînement optimisé grâce sa queue à trois plans.*



*La fraise carbure haut rendement à plusieurs dents et hélice alternée est conçue pour usiner avec une grande qualité de surface et sans vibration les aciers de 48 à 70 HRC. Elle bénéficie du revêtement Ikra adapté aux travaux exigeants dans les matériaux durcis et sa géométrie garantit une excellente évacuation des copeaux.*



*La fraise aluminium 3Z polyglass fabriquée en carbure micrograin est dessinée avec trois dents, une hélice à 45° et de larges goujures facilitant l'extraction des copeaux. Elle permet des avancées à grande vitesse pour l'ébauche et la finition avec un haut niveau de qualité.*



*Le taraud machine métrique refouleur 3171 à haut rendement pour matériaux durs est fabriqué en acier fritté revêtu TiAlN-TiN. Il est doté d'un filetage d'une très grande solidité (matériau comprimé en surface) et travaille sans production de copeaux.*

marché avec notre offre de haut niveau, encore méconnue en France ».

### 14 agents sur le terrain et support francophone

En termes d'organisation commerciale, la direction France est placée sous la responsabilité de Juan Garaizar, directeur des ventes groupe Izar, mais plus de 50% de son temps consacré au marché français, et de Joseba Del Pozo. Elle peut compter sur le service export de l'entreprise, ouvert de 8 à 19 h, qui compte cinq personnes, toutes francophones, dont deux consacrent les trois quarts de leurs temps à notre marché. Ces assistantes fournissent une prestation de haut niveau validée par une enquête interne réalisée fin 2021 auprès de 150 clients (cf. encadré). Sur le terrain, la force de vente est constituée des quatorze agents commerciaux déjà évoqués pour lesquels Izar représente en général une de leurs cartes majeures.

Ces agents commerciaux sont réunis tous les ans début janvier lors d'une convention de ventes qui se déroule en alternance en France et à Amorebieta. Lors de cet événement organisé sur une journée et demie, la situation d'Izar Cutting Tools est détaillée à l'échelle mondiale et pour le marché français et la stratégie de l'année à venir est exposée. Les chiffres et des statistiques de ventes sont partagés, les nouveautés produits sont expliquées, et les échanges sont les bienvenus pour obtenir avis et retours d'expérience. Ce temps permet aussi de faire du « *team building* » comme l'exprime Juan Garaizar, de resserrer les liens au sein de l'équipe.

### Un marketing au service des ventes

Cette force commerciale peut s'appuyer sur un marketing dynamique pour promouvoir la marque. La direction marketing de l'entre-

prise, emmenée par Josu Etxaniz, met en œuvre de nombreux outils qui vont de l'élaboration des étiquettes et des emballages jusqu'à la construction d'un PIM (Product Information Management) en passant par toute la communication commerciale et institutionnelle.

Pour reprendre les trois points évoqués ci-dessus, Izar Cutting Tools entend de plus en plus personnaliser ses emballages pour se construire une image spécifique sur le marché. La société a ainsi initié pour ses jeux d'outils et ses coffrets l'emballage Olatu – vague en langue basque – qui reproduit des ondulations pour épouser la forme cylindrique des outils, à l'instar de certains étuis à cigares. A ce jour, presque 90% des conditionnements sont réalisés de la sorte, avec des moules appartenant à la société. « Ces emballages Olatu sont à l'image de la qualité des outils » comme le souligne Josu Etxaniz.

Moins immédiatement visible mais tout aussi important, le PIM est

## Près des deux tiers du chiffre d'affaires à l'export

Fondée il y a plus d'un siècle, Izar Cutting Tools est depuis cinquante-quatre ans une entreprise qui commercialise ses produits en Espagne et à l'export, ce deuxième débouché comptant aujourd'hui pour 22,5 millions d'euros sur un chiffre d'affaires global de 36 millions. La société espagnole est leader sur son marché domestique sur son segment de l'outil coupant généraliste avec un chiffre d'affaires de 13,5 millions d'euros réalisé avec plus de 2 500 distributeurs, des fournitures industrielles pour l'essentiel. Toujours dans la péninsule ibérique, elle dépasse le million d'euros de ventes au Portugal avec près de 400 distributeurs, d'une typologie légèrement plus technique que celle de leurs confrères espagnols. Sa commercialisation s'effectue ici depuis plus de trente ans à travers son master partenaire M.F Martins. La France est le troisième pays du marché naturel d'Izar Cutting Tools et son ambition est d'atteindre les 7 millions d'euros de vente à la fin de l'année 2023 avec 550 distributeurs et 9 millions d'ici trois ans. La marque est positionnée comme un fournisseur généraliste des outils coupants mais entend progresser sur son segment industriel, notamment grâce à l'expansion de sa gamme carbure.

Au global, 75% de l'export est effectué dans la zone Europe même si la société commercialise ses produits dans 90 pays. Pour les prochaines années, la volonté d'Izar Cutting Tools est de rationaliser son approche internationale en ciblant moins de pays mais en consacrant des moyens plus conséquents sur les marchés ciblés. Actuellement, hors le triptyque Espagne Portugal France, l'effort porte sur la Scandinavie, l'Italie, l'Allemagne et l'Autriche, les USA et le Mexique. Chaque fois que la marque n'est pas représentée par un partenaire installé, elle s'appuie sur un réseau d'agents commerciaux, une situation qui prévaut même en Espagne.



Chaque année en janvier, Izar Cutting Tools convie ses quatorze agents commerciaux français à une convention de ventes, à Amorebieta et en France en alternance. Cette année, cette réunion s'est déroulée à Biarritz. Au centre en veste verte, le directeur général de l'entreprise Oscar de Manuel.



## Izar Cutting Tools



*Izar Cutting Tools entend se construire une image forte sur le marché et conçoit ses propres emballages pour ses jeux d'outils et de coffrets. Ces conditionnements Olatu – vague en basque – forment des ondulations pour épouser la forme des outils.*



pris très au sérieux par Izar Cutting Tools qui a constitué avec le prestataire Akeneo une base de données opérationnelle compatible avec le système Fabdis qui prend en charge tous les éléments d'information liés aux produits. « Un telle base d'informations est un indispensable aujourd'hui » pour Juan Garaizar. Ce PIM est d'ailleurs largement utilisé en interne pour l'extranet de la société ouvert aux distributeurs, qui peuvent retrouver les produits par différents filtres, vérifier les caractéristiques techniques, prendre connaissance des disponibilités et commander en bénéficiant de quantités minimales et de frais de port réduits. Il est bien sûr possible de conserver ses paniers pour les compléter ou les recommander. Il est prévu que cet extranet accueille à l'avenir des promotions exclusives.

Quant à la communication commerciale et institutionnelle, elle passe d'une façon classique par les salons, des catalogues généraux (Professionnel, Industrie) et thématiques (aciers inox, matériaux haute résistance, usinage industriel carbure, aluminium...), des vidéos techniques, des publications dans les réseaux sociaux, des publicités et des opérations promotionnelles qui font le buzz autour de la marque.

*Frédéric Bassigny*



## We innovate. Solutions Blicke pour l'intralogistique.

Les roues et roulettes Blicke « Made in Germany » sont utilisées partout où la mobilité est requise.

Leurs distinctions : conception intelligente, haute qualité, sans entretien, disponibilité rapide et durabilité.

**Pour plus d'informations sur nos solutions intralogistiques, flashez le QR code.**



Blicke France SAS · Zone Artisanale, 2 Rue du Commerce  
68420 Herrlisheim/Colmar · [www.blicke.fr](http://www.blicke.fr)

**Blicke**  
we innovate mobility



Fin 2022, la Sodise a quitté son site historique de Châteaulin pour ce nouveau bâtiment moderne de 16 500 m<sup>2</sup>, implanté à Briec sur un terrain de 7 ha, avec une réserve foncière disponible, permettant d'envisager de futures extensions.

# La maison s'agrandit

**Pour ses quarante ans, Sodise, fournisseur multi-spécialiste d'outillages, d'équipements et de consommables pour les professionnels, a investi dans de nouveaux bâtiments qui témoignent de sa forte croissance depuis sa création. Développant à la fois ses propres marques sur 31 familles de produits et s'appuyant, dans le haut de gamme, sur des fabricants européens, la PME bretonne vient de renforcer son partenariat en France avec Knipex et de nouer un accord avec Hazet.**



Sodise a annoncé un renforcement de son partenariat avec Knipex et un nouvel accord avec Hazet. De gauche à droite : Ralph Putsch, P-dg de Knipex, Ugo Morin, directeur général de Sodise, Christian Mondaut, P-dg de Sodise et Matthias J.Hoffmann, P-dg de Hazet.

La photo de famille est réussie et tous ses protagonistes semblent ravis d'y figurer, ensemble. « Avec les équipes de Sodise, c'est une relation très professionnelle et très chaleureuse. Dans un monde moderne, ce n'est pas la règle » se féli-

cite Ralph Putsch, P-dg de Knipex. Le fabricant de Wuppertal, leader mondial de la pince (16 millions de pinces produites en 2022), était invité le 22 mars dernier par Sodise pour sceller le renforcement de l'alliance qui lie les deux partenaires depuis

2007. A la tête de Hazet, autre fabricant allemand d'outils à main (notamment dynamométriques), de servantes d'atelier et d'équipements spécialisés pour le professionnel, dont les usines sont également implantées en Rhénanie-du-Nord,





Les nouveaux locaux ont été aussi pensés pour favoriser le bien-être au travail des 180 salariés de l'entreprise. Ici, un coin café, avec au mur, un écran diffusant le réseau social interne de l'entreprise, qui s'appuie sur l'application Steeple.



Recevant 400 appels/jour, le service ADV, qui comprend 12 personnes, bénéficie d'un espace dans lequel le but a été de limiter le niveau sonore au profit d'une ambiance calme, qui permet de répondre sereinement au client.

Matthias J.Hoffmann a fait, lui, le déplacement dans le Finistère pour marquer le démarrage d'un nouvel accord de distribution. Petit clin d'oeil de l'histoire, la ville de Remscheid, où Hazet dispose de deux usines, est jumelée avec Quimper, à quelques kilomètres seulement de Bric, qui abrite désormais l'entreprise bretonne.

## Deux nouveaux partenariats

Ces deux partenariats sont emblématiques de la stratégie menée par Sodise (SOciété de DIstribution et de SErvices) qui, depuis sa création en

1982 par Ronan Feillant, cherche à répondre à tous les besoins de la distribution en termes de produits et de services, au départ dans les secteurs automobile et agricole puis dans la fourniture industrielle et la quincaillerie. Quarante ans plus tard, la PME, reprise en 2009 par Christian Mondaut, a trouvé sa place sur le marché. Son chiffre d'affaires est passé de 15 millions d'euros en 2009 à 60 millions fin 2022. Dans le même temps, son nombre de salariés a évolué de 35 à 180 personnes.

Aujourd'hui, Sodise propose 14 000 références sur stock, portées par 90 marques et réparties en 31 familles, depuis l'équipement

d'atelier, l'outillage ou la signalisation aux travaux extérieurs, en passant par les solutions d'éclairage et la soudure. On comprend aisément que son catalogue dépasse allègrement le millier de pages. « Nous tenons beaucoup à notre positionnement de multi-spécialiste. Notre ambition est de tutoyer les 30 000 références » souligne Christian Mondaut, P-dg.

L'accord avec les deux fabricants allemands est donc un nouveau pas vers cet objectif. L'extension du partenariat avec Knipex doit permettre à l'entreprise finistérienne de renforcer ses positions en France. D'ici septembre, l'ensemble des références de Knipex, soit plus de



Le nouveau site dispose d'un showroom de 400 m<sup>2</sup>, reflétant une implantation type de magasin dans le but d'aider le client à se projeter. Il est équipé de plus de 100 mètres linéaires permettant aux clients de visualiser les produits, les nouveautés et les opportunités d'implantation.

1 300 produits, seront stockées sur la plate-forme de Briec. « Notre objectif est de devenir le premier partenaire en Europe à stocker l'intégralité de la gamme d'outils Knipex. » De son côté, Hazet fournit à Sodise l'opportunité d'intégrer une nouvelle gamme de produits de haute qualité et fabriquée outre-Rhin. Déjà, 700 produits sont en cours d'implantation dans l'entrepôt, avec la mise en ligne de tout le catalogue du fabricant sur le site internet de Sodise, d'ici fin 2023. « Nous voulons devenir rapidement le grossiste n°1 en France pour Hazet. Nous nous engageons à vendre les produits Hazet et Knipex comme si nous étions des collaborateurs de ces entreprises. » D'ailleurs, ces deux marques bénéficient chacune de catalogues « Sélection » et de présentoirs dédiés. Elles seront présentes sur le site extranet que la PME de Briec vient de mettre en place pour ses clients distributeurs et embarqueront, aux côtés de Drakkar, la marque propre de la Sodise, dans le nouveau camion de démonstration qui prendra sous peu la route, pour participer par exemple, aux journées portes ouvertes.

### Trois métiers

La stratégie de Sodise est claire. L'entreprise a construit son offre sur trois niveaux : une offre d'entrée de gamme, identifiée par des marques qui lui appartiennent en propre et souvent liées à une famille de produits, une offre de milieu de gamme, représentée par sa marque Drakkar qui est transversale sur toutes les catégories de produits avec un engagement de robustesse et des marges optimisées, et dans le haut de gamme, des marques de fabricants souvent européens. « C'est une approche classique du commerce, mais que l'on traite comme un spécialiste dans chaque famille, avec une profondeur de gamme, un discours technique et du service, le tout à un prix compétitif. Notre mission, c'est d'abord comprendre comment le client fonctionne. Et grâce à l'étendue de notre catalogue, nous trouvons toujours une clé d'entrée. C'est là notre valeur ajoutée » précise Ugo Morin, directeur général de Sodise. « Notre stratégie est de développer autant nos marques que celles de nos partenaires. »



*Le laboratoire Qualité, qui s'appuie sur 10 personnes, a désormais l'espace nécessaire pour se doter de différents instruments destinés à tester les produits lors de nouveaux sourcings, mesurer le niveau de performance des produits, comparer avec ceux du marché, et travailler avec les chefs de produits à l'amélioration des produits. A chaque arrivage, il contrôle également que les produits sont conformes aux exigences du cahier des charges. Ici, test de la durée de vie des gyrophares commercialisés.*

La société a également signé un accord de distribution exclusive, pour la marque Schneider qui sera développée en Europe sur l'électroportatif, les nettoyeurs haute pression et les aspirateurs eaux et poussières. « Nous avons déjà l'exclusivité de cette marque en France, mais vu le succès, nous l'étendons en Europe. » Compte tenu de sa notoriété et de son image professionnelle dans différents métiers, Schneider est considérée aussi comme un atout pour accélérer le déploiement de l'entreprise à l'export.

Sodise revendique sans détours ses trois métiers : fabricant-assembleur, grossiste et importateur, avec

la maîtrise complète de son cahier des charges, assurée par sa filiale de Sashi, en Chine, qui contrôle les productions locales, et son laboratoire Qualité de Briec. Ce dernier contrôle les produits à chaque arrivage, les teste en cas de nouveaux sourcings, mesure le niveau de performances des produits de la gamme par rapport à ceux du marché et contribue à leur amélioration. D'où la mise en place de garanties qui peuvent atteindre trois ans, par exemple, sur l'équipement d'atelier.

Pour gagner encore en compétitivité, l'entreprise développe également depuis quelques années une démarche d'assembleur, la cuve de



*Sodise accorde autant d'attention au développement de ses marques propres, comme Drakkar, qu'à celles de ses partenaires.*





*Sodise réalise le conditionnement des produits sur broche ainsi que les modules pour les servantes.*

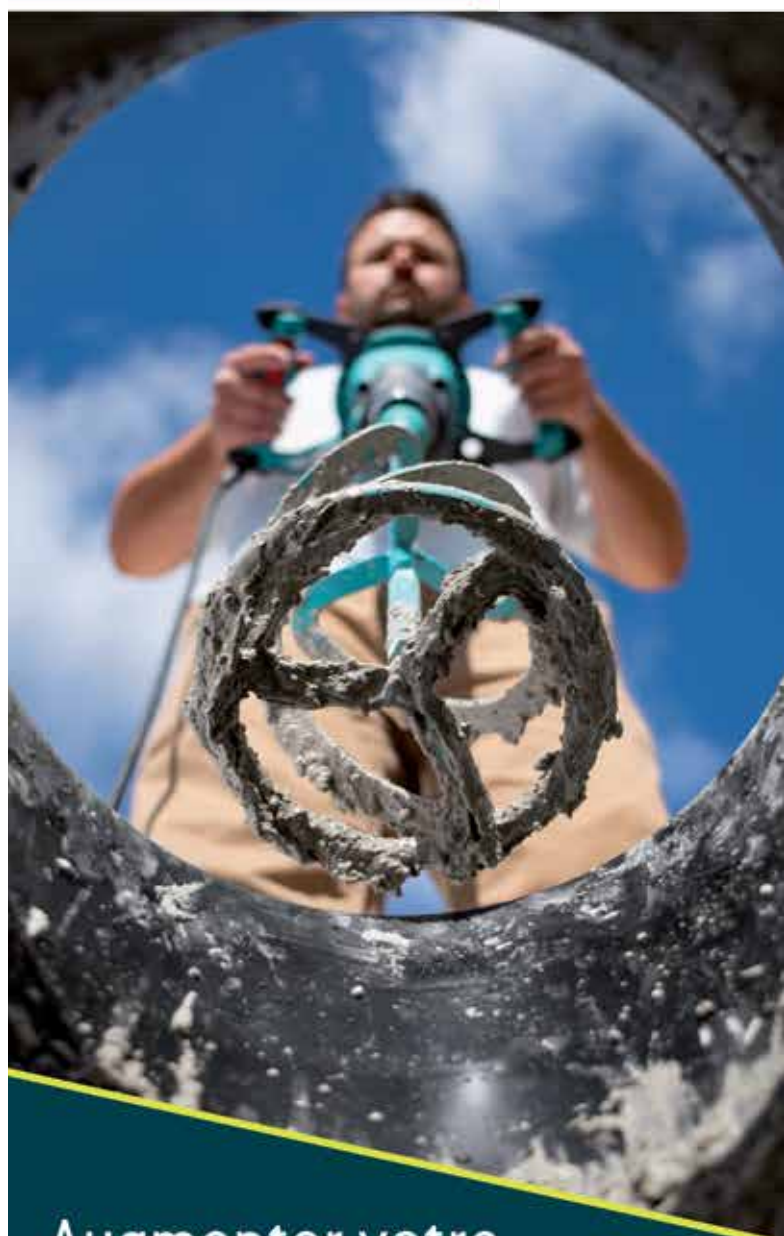
ravitaillement en fuel Drakkar ayant été le premier produit à bénéficier de cette approche. L'objectif est d'aller un peu plus loin, en dédiant, d'ici deux ans, l'ancien site de Châteaulin à l'assemblage de produits commercialisés sous la marque Drakkar.

### Un investissement de 16 millions d'euros

Forcément, vu sa dynamique de croissance, la PME était quelque peu à l'étroit à Châteaulin. En fin d'année dernière, elle a donc déménagé sur un terrain de 7 ha, dans un bâtiment flambant neuf de 16 600 m<sup>2</sup>,



*Les sept personnes du SAV interviennent en avant-vente, en soutien technique des commerciaux, et assurent la réparation des produits. Elles travaillent également avec le service produit pour l'amélioration des produits.*



## Augmenter votre productivité sur le chantier

- un mélange plus rapide
- amélioration de la qualité des matériaux
- un traitement plus facile
- moins d'efforts

Malaxeurs électriques  
Mélangeurs automatiques  
Turbines

Fait par des professionnels pour des professionnels

WWW.COLLOMIX.FR

MADE IN GERMANY





implanté à Briec, non loin du site historique, préservant ainsi son ancrage local. « L'idée était de rassembler toutes nos activités en un même endroit pour éviter les ruptures de charge entre nos différents dépôts » explique Christian Mondaut. Auparavant, la logistique était effectivement répartie entre le magasin de picking de Châteaulin et quatorze entrepôts locaux.

Seize millions d'euros ont ainsi été investis à Briec, dans des bureaux de 4 000 m<sup>2</sup> et un nouvel entrepôt de 12 600 m<sup>2</sup>, avec des racks de douze mètres de haut. Au global, Sodise dispose d'une superficie de stockage de 21 000 m<sup>2</sup>, ayant notamment conservé son dépôt de Châteaulin.

Désormais, une commande est, au minimum, préparée dans la journée, pour partir le soir ou le lendemain, avec un taux de service proche de 97%. Cela présente un véritable défi pour l'entreprise, confrontée à des produits de dimensions et de natures très variées, et qui expédie des colis et palettes reflétant cette diversité. D'ici deux ans, un outil WMS, en cours d'élaboration avec le concours d'alternants de l'Icam, une école



*Eric Carle, directeur des ventes et formateur, présente les nouveaux produits Knipex à l'équipe commerciale de Sodise*

d'ingénieurs, permettra d'optimiser la logistique et de gagner encore en réactivité. « Avoir du prix, du stock, c'est bien. Mais pour certains distributeurs, la rapidité est importante. En améliorant notre logistique, nous donnons ainsi les moyens à notre client de développer son service par rapport à ses clients. »

Avec son nouveau bâtiment, l'entreprise se donne incontestablement les moyens de ses ambitions, tout en préservant la qualité de vie au travail de ses collaborateurs. Des espaces ont été pensés pour les salariés : salle de sport, cours de Pilate, massage Shiatsu, visite d'un ostéopathe, une grande cuisine de 100 m<sup>2</sup> avec



*L'entrepôt logistique de Briec se décompose en deux cellules de 6 000 m<sup>2</sup> chacune, avec une première zone dédiée au picking et une seconde qui l'alimente. Opérateur économique agréé, Sodise dispose d'une réception sous zone douanière qui lui permet de gagner en réactivité et d'éviter les risques de rupture.*







Ralph Putsch, P-dg de Knipex, en pleine démonstration produit devant les commerciaux de Sodise.



Sodise va mettre en place un camion de démonstration, qui permettra de mettre notamment en avant les équipements Drakkar, Hazet et Knipex lors de journées portes ouvertes de distributeurs.

jeux vidéo pour se détendre, plusieurs coins détente avec la possibilité de prendre un café gratuitement ou encore un terrain de pétanque à l'extérieur. De même, un réseau social interne, via l'application Steeple, a été mis en place, permettant aux collaborateurs de partager des informations et à la direction de

rappeler des évènements, des actualités liées à la vie de l'entreprise, comme par exemple le grand rassemblement des salariés et de leurs familles qu'elle prévoit en mai pour fêter les nouveaux locaux et le quarantième anniversaire de l'entreprise. « Nous voulons conserver ce modèle économique qui nous permet de

grandir et continuer à accompagner nos collaborateurs pour qu'ils se sentent bien dans leur travail. Cela fait partie de nos valeurs » poursuit Ugo Morin, dont le parcours traduit bien la volonté de l'entreprise d'offrir à ses salariés des opportunités d'évolution en interne. Directeur général depuis deux mois, il a rejoint Sodise



Dans la zone picking, la préparation des commandes et un magasin en mezzanine, dédié notamment aux produits à forte rotation. Chaque jour, dix camions complets de marchandises quittent l'entreprise.



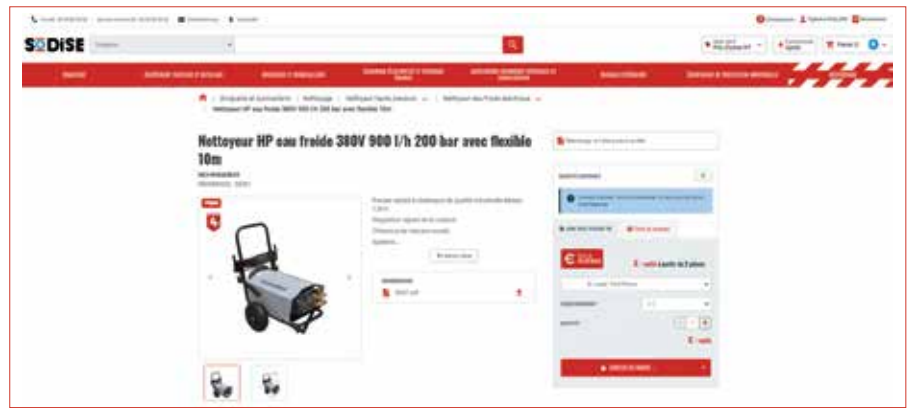
700 références du fabricant allemand Hazet sont en cours d'implantation dans l'entrepôt.

en 2012 en tant que commercial avant d'être nommé responsable grands comptes puis chef de ventes et, en 2018, directeur marketing.

### Le digital, un levier de croissance

S'appuyant aujourd'hui sur 180 personnes, Sodise a étoffé au fil du temps chacun de ses services pour accompagner sa croissance : logistique, qualité, achats (17 personnes), contrôle de gestion, marketing, etc., sans oublier le commerce. « En trois ans, nous avons doublé notre force de vente. » Multi-spécialiste, l'équipe commerciale représente aujourd'hui une trentaine de personnes. « Quand les fournisseurs sur le marché ont tendance à réduire leurs équipes au profit du digital, nous renforçons les nôtres et nous investissons dans le digital. »

Depuis octobre 2022, après avoir mis en place un ERP et un PIM, Sodise dispose d'un nouveau site internet, adossé à un extranet réservé à ses clients distributeurs. Ce nouvel outil permet d'accéder aux 14 000 références de l'entreprise et de donner une visibilité sur ses stocks, affichés en temps réel. Surtout, reprenant l'idée développée depuis longtemps par la société qui décline ses catalogues en deux versions, prix hors taxe et prix public, le site offre la possibilité au distributeur de paramétrer ses conditions tarifaires. Ce dernier peut ainsi bas-



Depuis octobre 2022, Sodise propose à ses distributeurs un site internet doté d'un moteur de recherche puissant et pertinent sur plus de 14 000 références, avec notamment un affichage des stocks en temps réel, la possibilité de télécharger des fiches techniques, les fiches de sécurité, les photos ou bien des outils d'aide à la vente, mais aussi de bénéficier de pages personnalisées.

culer facilement d'une page web, affichant en prix d'achat hors taxe, sur la même page web, mais avec un prix public, et de surcroît personnalisée à ses couleurs et à son logo, comme si c'était son propre site. Cet outil permet également de télécharger des fiches techniques, les fiches de sécurité, les photos ou bien des outils d'aide à la vente comme les promotions, ou encore de comparer les produits entre eux. « Avec le digital, nous mettons à disposition des distributeurs des informations importantes comme le stock et les délais de livraison. Cela aide les distributeurs à avoir le maximum d'atouts quand ils arrivent chez un client. C'est un vrai levier de croissance. » En cinq mois, plus de 50% des commandes ont été transférées sur le digital. « L'outil digital limite les appels liés au stock, à la

demande des fiches produits. Pour le commercial, c'est plus de temps pour développer les projets clients comme les opérations, la proposition de gammes complémentaires en fonction de l'analyse de l'offre du point de vente... » Les distributeurs disposent également d'un tableau de bord pour administrer eux-mêmes leurs reliquats ou encore passer rapidement commande des produits à forte rotation. « Cette version n'est que le début de notre aventure sur le digital, notre équipe web marketing est mobilisée quotidiennement pour faire évoluer l'outil vers de nouvelles fonctionnalités : web to print, factures dématérialisées, gestion du SAV... » poursuit Ugo Morin. « Toutes les actions que nous menons sont au service du client. C'est l'ADN de Sodise. »

Agnès Richard

## FIXATION

## Scell-it

# Acquisition de la société Meiwenti

Officielle au 1<sup>er</sup> avril 2023, la reprise du fonds de commerce de la société Meiwenti par Scell-it va contribuer au développement de l'entreprise nordiste sur les marchés de la fixation professionnelle dans l'univers du sanitaire et de l'électricité, une croissance qui avait déjà été dynamisée en 2020 par l'achat de la marque française Atlas®.

Créée en 2015 par Hervé Barbox – fort d'une expérience de plus de 25 ans dans la conception, la production et l'importation de fixations – la

société Meiwenti basée à La Ferté Saint Aubin (45) est notamment connue pour sa faculté à proposer des produits rares sur le marché. Nous pouvons citer parmi ces articles la Taupinette (kit de forage thermique pour cloison), le Passcable ou le Tire-gaine, pour tirer les câbles et gaines dans les zones difficiles d'accès, la borne stéatite pour les connections électriques, les



peignes de raccordement pour disjoncteurs, etc. Elle distribue ses produits par le biais de distributeurs spécialisés dans la fourniture des professionnels et offre une

belle complémentarité avec Scell-it pour parfaire et élargir ses gammes à destination des secteurs du sanitaire, du chauffage, de la plomberie et des matériels électriques.



SOUWAGE • COUPAGE • DÉTENTE



**LE LORRAIN**

WELDING • CUTTING • EXPANSION

# VISITE PRÉVENTIVE SUR SITE

NOUVELLE OFFRE DE SERVICE

## Un diagnostic complet de votre entreprise par un technicien expert LE LORRAIN

- ▶ Un inventaire de l'ensemble des installations (réseaux gaz, chalumeaux, clapets anti-retour...).
- ▶ Une vérification de l'état général des matériels et correction des pannes mineures.
- ▶ La fourniture d'un rapport détaillé avec les bonnes pratiques à adopter.
- ▶ Un suivi pour un transfert des compétences techniques sur l'utilisation du matériel.

### AVANTAGES DISTRIBUTEURS

- ▶ Optimisation de vos performances.
- ▶ Un service supplémentaire pour faire la différence.
- ▶ Nos experts LE LORRAIN s'occupent de tout !

### AVANTAGES UTILISATEURS

- ▶ Augmenter la durée de vie de vos matériels et diminuer la probabilité des défaillances.
- ▶ Éviter les consommations anormales de gaz.
- ▶ Renforcer la qualité du travail et la productivité.
- ▶ Améliorer les conditions de travail de votre personnel et réduire les risques d'accident graves.



Contact  
**Hervé LE BIHAN**  
Expert technique

herve.lebihan@lelorrain.fr @

06 79 64 57 75 📞



visite virtuelle de l'usine **360°**



12-14 rue Marcel Brot | 54000 Nancy | France | +33 (0) 3 83 35 47 98 | contact@lelorrain.fr

**LE LORRAIN**

[www.lelorrain.fr](http://www.lelorrain.fr)

conception so@studio-so.fr Photos : Framstock©Adobestock

# Les 20 ans de Puma Safety



**Fondée en 1930, la société ISM Heinrich Kramer a positionné sa marque Albatros sur le secteur de la protection individuelle dans les années 80 et a renforcé cet engagement dans les EPI en 2003 en présentant sa première collection conçue sous la licence mondiale Puma Safety. Vingt ans que la société allemande est avec succès l'ambassadrice de la marque américaine dans le domaine des chaussures de sécurité !**

**L**a compagnie allemande ISM Heinrich Kramer, basée à Lippstadt, est un acteur important des chaussures de sécurité avec trois marques complémentaires qui permettent de couvrir tout le spectre des utilisateurs : Puma Safety est positionnée sur le segment premium et bénéficie de l'image et des avancées technologiques de ce groupe mondial ; Albatros décrit une gamme qualitative et innovante complétée de vêtements, de bottes et de plusieurs séries d'accessoires ; Footguard est une proposition économique offrant un excellent rapport qualité prix.

## Une société internationale

Ces trois lignes de produits sont distribuées auprès de 4 750 revendeurs spécialisés actifs – 6 000 au total – dans une cinquantaine de pays sur tout le globe. La société, qui figure parmi les leaders en Allemagne, réalise de fait 80% de son chiffre d'affaires à l'export avec comme premier marché les Etats-Unis et second marché la France. Si l'on raisonne par grandes zones, la région Amérique représente 26% du chiffre d'affaires, l'Europe 36% et l'Asie Pacifique 19%, une répartition qui permet d'étaler les risques en

cas de baisse d'activité localisée. Ce développement à l'international est réalisé avec des partenaires locaux reconnus et sur les marchés clés avec une équipe ISM Heinrich Kramer, comme c'est le cas aux USA, en France, au Royaume-Uni, en Italie, en Espagne, dans le Benelux. Il va encore s'intensifier dans les années à venir avec déjà des projets finalisés pour le Canada et le Costa Rica dès cette année et la Turquie en janvier 2024. Ce dernier pays fait l'objet d'un traitement particulier puisque la firme allemande a passé un contrat de fabrication avec un partenaire turque afin de diversifier et rappro-





*L'équipe R&D d'ISM Heinrich Kramer de trois personnes conçoit les nouveaux produits avec l'aide d'expertises extérieures pour les matières, le design, le développement des moules, etc. A noter ici que tous les moules utilisés pour la confection des chaussures des trois marques Puma Safety, Albatros et Footguard appartiennent à ISM.*

cher ses sources d'approvisionnement, actuellement toutes situées en Asie. Il est prévu dans cet accord une production annuelle d'un million de paires qui seront destinées à approvisionner le stock d'ISM en Allemagne et directement le marché local. Pour autant, il n'est pas envisagé de multiplier les pays à l'environnement. L'approche à l'international est raisonnée et toute décision est liée à une réelle opportunité de développement.

Outre des avantages directs en matière de volumes de vente, l'export permet aussi à ISM d'apprendre au contact des marchés étrangers et d'améliorer son efficacité commerciale. Par exemple, la firme a créé avec succès pour l'Australie une chaussure Conquest Stone Puma pour les chantiers extérieurs en environnement difficile. Ce modèle a plu à un client européen et a été introduit sur le vieux continent, où il est devenu la référence la plus vendue dans sa catégorie.

## Trois marques pour couvrir le marché

Comme indiqué en début d'article, les trois marques commercialisées par ISM Heinrich Kramer sont Puma Safety, Albatros, 90% des revenus pour ces deux marques, et Footguard. Elles sont positionnées

# HEYCO



DÉCOUVREZ  
LE CATALOGUE  
COMPLET  
HEYCO ICI:



**Nous recherchons encore des agents commerciaux sur certains secteurs.**

Vous pouvez nous contacter en français à [info@heyco.de](mailto:info@heyco.de) ou au numéro suivant:  
**+49 175 77 06 777**

HEYCO Qualitätswerkzeuge GmbH & Co. KG  
Birgden III/1  
42855 Remscheid, Germany

sur des segments de marché différents et contribuent chacune à l'expansion de la société. L'objectif bien compris de celle-ci est de convaincre ses clients existants de travailler avec plusieurs de ses marques. En faisant ce choix, outre des livraisons groupées qui optimisent leurs coûts de transport, ils bénéficient d'un panel de produits couvrant les différents niveaux du marché et de conditions commerciales avantageuses, avec des propositions de promotions spécifiques. Comme l'indique Jérôme Bobinet, responsable du marché France : « Les clients sont confiants et disposés à nous suivre sur nos différentes marques ».



### La licence Puma Safety...

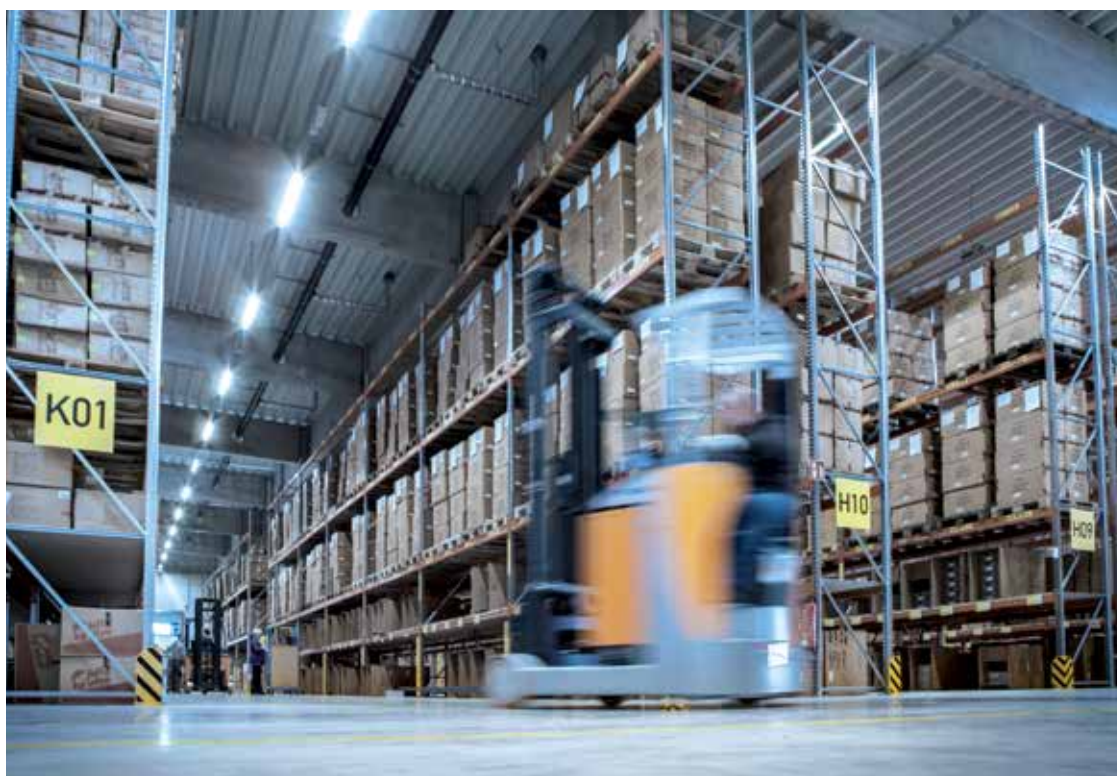
Même si ce n'est pas sa marque historique, la marque Puma Safety est implicitement liée et revêt une importance capitale pour ISM Heinrich Kramer. Depuis son lancement en 2003, la firme allemande jouit d'un engagement à long terme avec la société américaine, notamment en partageant designs et technologies. Comme l'explique Julia Krämer-Gümüs, CEO d'ISM Heinrich Kramer: « Aujourd'hui, pratiquement un tiers des 75 ans d'histoire de Puma s'est construit avec notre compagnie au

*ISM Heinrich Kramer abrite à Lippstadt un centre de recherche qui permet de tester tous les éléments relevant de la sécurité. Il est notamment utilisé pour vérifier la qualité des produits reçus de la production, même si les produits sont déjà contrôlés en début de série et en cours de fabrication.*

travers de Puma Safety. Il s'agit d'un partenariat majeur pour les deux entreprises ».

La marque Puma a une notoriété mondiale et possède un impact émotionnel évident, pour reprendre les mots de Jérôme Bobinet. Elle signifie design, technologie, confort, performance et toutes les avancées techniques développées pour les univers du sport et du streetwear

peuvent être introduits dans les chaussures de sécurité. De fait, l'équipe R&D d'ISM est en relation étroite avec celle du Puma et plusieurs technologies ont été incorporées dans la gamme Safety ; l'on peut citer ici l'Effect.Foam® qui élève à 60% le retour d'énergie de l'effort de marche, avec une diminution notable, évaluée à 47% par la marque, des impacts sur les os et les articula-



*La logistique ISM Heinrich Kramer sert depuis son entrepôt central à Lippstadt l'Europe et l'Amérique du Sud, depuis son stock au Royaume-Uni la Grande-Bretagne, et depuis les Etats-Unis l'Amérique du Nord. Implanté sur un terrain de 55 000 m², le siège européen comporte actuellement 1 400 m² de bureaux et 12 500 m² de stockage, surfaces qui vont être portées d'ici fin 2024 à 2 100 m² de bureaux et à 20 000 m² pour le distribution center ; les panneaux photovoltaïques déjà installés sont dimensionnés pour couvrir les besoins en énergie de ces nouvelles surfaces.*



tions. D'autres issues de la société allemande sont également introduites dans plusieurs références Puma Safety comme la semelle Impulse.Foam® (retour d'énergie de 50%) ou la lame textile anti-perforation Fap Lite®. A minima deux fois dans l'année, ISM et Puma partagent leurs visions et innovations.

## ... fête ses vingt ans

La société dirigée par Julia Krämer-Gümüs exploite avec succès sa licence Puma Safety, dont les ventes progressent pratiquement tous les ans selon une croissance à deux chiffres. Pour commémorer les vingt années de la première collection, ISM Heinrich Kramer a décidé de sortir des modèles emblématiques de la marque américaine. C'est ainsi qu'a été lancée sur le marché la ligne Heritage forte de deux modèles directement inspirés de silhouettes Puma classiques. Le premier est la chaussure basse Iconic proposée en gris, en navy et en noir. Le deuxième est la Frontcourt proposée en tricolore rouge, blanc et noir en versions basse et mid et en bicolore noir et bleu en version mid. Ces modèles ont reçu un accueil commercial unique, aux USA, au Japon, etc. et notamment en France où la première dotation a été complètement écoulee avec des réapprovisionnements uniquement prévus pour juin. Parallèlement, ISM a sorti en édition limitée la Kickflip 20Y inspirée des codes Puma, un modèle qui sera unique au sein de sa collection Urban Protect Line. Cette sélection dédiée aux vingt ans de Puma Safety est réservée en priorité aux parte-



Kickflip 20Y

*Pour le vingtième anniversaire de la première collection Puma Safety, ISM a conçu la chaussure Kickflip 20Y en édition limitée selon les codes esthétiques de Puma et sorti une ligne Heritage forte des deux modèles Iconic et Frontcourt. Le modèle Frontcourt vient d'être récompensé par un Red Dot Award tandis qu'Iconic va concourir à l'IF Design Award, deux distinctions qu'ISM Heinrich Kramer a déjà remportées à de nombreuses fois ces dernières années.*



Frontcourt mid noir blanc rouge



Iconic navy

naires de la marque, qui travaillent largement avec elle et/ou désirent s'engager avec Albatros, avec à la clé des incentives attractives.

Outre les produits, différentes actions ont été prévues pour animer l'année avec des newsletters, des posts et des vidéos dans les réseaux sociaux, etc. sans compter des bannières pour les points de vente, le point d'orgue de ces animations étant l'organisation d'un événement dédié lors du salon A+A d'octobre prochain.

## Albatros, la marque historique

La deuxième marque, mais première en termes d'antériorité, est Albatros. Elle possède à son catalogue des chaussures de sécurité – les deux tiers de son chiffre – et de trekking, des bottes en caoutchouc, des vêtements de travail et pour l'outdoor ainsi que différents accessoires. Elle a été développée avant

Puma Safety et affiche des niveaux de vente supérieurs sur l'essentiel des marchés, à l'exception notable de la France où la croissance d'ISM Heinrich Kramer menée par Jérôme Bobinet et Julien Ménard s'est d'abord appuyée sur la promotion de la marque Puma à très forte notoriété. C'est dans un second temps qu'Albatros a connu un déploiement auprès de la distribution sur un segment qualitatif mais non premium, avec un rythme de progression qui dépasse désormais celui de Puma Safety.

La marque Albatros dispose des technologies développées par ISM, avec en premier lieu la semelle Impulse.Foam et la lame textile anti-perforation Fap Lite, mais également le PWR Beads à base de billes au fort pouvoir d'amorti qui engendre un retour d'énergie de 58%. Elle intègre également des solutions innovantes comme la tige en Safety Knit®, un tissu respirant et ultra-flexible, et a été précurseur sur l'Elastic Fit qui

# SCHNEIDER

Marque Française depuis 1934



www.sodise.com

Produits distribués par **SODISE**



permet d'enfiler les chaussures comme des chaussettes grâce à un haut de tige composé de fibres textiles extensibles. Symbole du partenariat avec Puma, l'Effect.Foam de cette marque sera prochainement intégré dans une collection Albatros – le modèle Flexlite, disponible du 36-50 en deux largeurs, « plébiscité lors des premières présentations marché » comme le souligne Jérôme Bobinet.

Enfin Footguard est une entrée de gamme où l'attention est portée sur le prix et le rapport qualité prix du produit. Il s'agit d'une ligne courte dont le coût moyen des modèles tourne autour de 40 € prix de vente utilisateur.

### Doubler le chiffre 2023 en cinq ans

Pour les années à venir, ISM Heinrich Kramer entend s'appuyer sur ses trois marques pour continuer à progresser, aussi bien en nombre de clients, notamment à l'export, qu'en quantitatif chez chaque revendeur en déployant l'ensemble de son offre. Elle s'appuie sur une ligne de produits en forte évolution avec le lancement prévu de sept nouvelles lignes d'articles dans les dix-huit prochains mois – 80 modèles en cours de finalisation – alors que plus de 60 modèles ont déjà été mis sur le marché sur les deux dernières années, références récentes qui

génèrent entre 15 et 20 % du chiffre d'affaires. « La période du Covid nous a permis de réfléchir sur notre gamme et d'engager des renouvellements de produits importants dont nous recueillons aujourd'hui les fruits », ainsi que le commente Engin Gümüş, directeur général d'ISM Heinrich Kramer. Ce dynamisme se retrouve dans l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise qui connaît une croissance annuelle moyenne supérieure à 25% depuis trois ans.

A moyen terme, avec une gamme largement renouvelée, design et technique, ISM Heinrich Kramer entend doubler en cinq ans le chiffre d'affaires qui aura été réalisé en 2023.

*Frédéric Bassigny*

## Ecovadis Argent

ISM Heinrich Kramer a intégré la RSE dans sa chaîne de valeur et met en œuvre de nombreuses initiatives pour performer dans les domaines du respect de l'environnement et la promotion des valeurs sociétales. La société est ainsi notée Ecovadis Argent avec une note qui la positionne dans le top 5% des entreprises de son industrie, et a comme objectif d'atteindre l'Or, ce qu'elle obtiendra peut-être lors du prochain audit prévu en juin.

Concrètement, la firme conçoit de plus en plus de produits qui incorporent des matériaux recyclés et propose notamment avec sa ligne Green Heart des chaussures Albatros et Puma dont la tige, la semelle et les lacets sont issus de matériaux recyclés. Au niveau de la fabrication, elle participe au programme SLCP Social & Labor Convergent Program suivi par des marques majeures du vêtement et des chaussures (VF Corporation, Nike...) naturellement très exigeantes au regard du respect des normes environnementales et sociales. Des audits réguliers ont lieu dans les usines de fabrication.

En Allemagne, les besoins en énergie des bureaux et de toute la logistique sont couverts par des panneaux photovoltaïques d'une capacité de 600 000 Kwh/J connectés à des batteries accumulatives qui ont été installés en 2021. L'installation est surcapacitaire (revente au réseau public) et permet en outre d'éviter l'émission de 240 tonnes de CO<sub>2</sub>. Elle contribue également à alimenter les dix bornes de recharge de véhicules électriques installées dans le parking.

Par ailleurs, ISM Heinrich Kramer a passé un accord pour l'expédition des produits avec son transporteur DPD afin d'atteindre la neutralité carbone à travers le projet GoGreen.



Les chaussures Albatros et Puma de la ligne Green Heart





# La liberté de choisir des systèmes d'accès, que vous pouvez gérer en toute confiance.

C'est seulement lorsque vous vous sentez en sécurité, que vous pouvez être libre. C'est pour cette raison qu'ISEO vous permet d'accéder à votre environnement en toute confiance : une sécurité qui passe par la prescription de systèmes d'accès avancés, fiables et flexibles, répondant aux besoins actuels et à venir des clients.



iseo.com

**ISEO**<sup>®</sup>  
ULTIMATE ACCESS TECHNOLOGIES

**R6 SPI**  
Clé réversible  
protégé par brevet



La liberté consiste à mettre la sécurité à la portée de tous. Le système R6 SPI est protégé par un brevet jusqu'en 2036, il peut être installé sur la plupart des portes. La clé réversible est dotée d'une goupille SPI de chaque côté, qui empêche la duplication non autorisée de celle-ci. La goupille SPI interagit avec un autre élément de codage spécial, inséré dans le cylindre, qui déverrouille le système : la sécurité rencontre la simplicité.



# L'énergie d'un groupe allemand

**Nouvelle venue sur le marché français des groupes électrogènes, la marque allemande Konner & Söhnen s'appuie sur une vaste gamme riche de nombreuses options pour intéresser la distribution professionnelle orientée industrie et BTP. Des premiers pas qui s'appuient sur un stock national et un réseau SAV déjà constitué pour offrir un service de premier rang aux clients.**

**C**réé en 2014 par M. Alex Rodionov avec un soutien de partenaires et d'investisseurs allemands, Dimax International GmbH conçoit et distribue sous la marque Konner & Söhnen une large gamme de groupes électrogènes, son cœur de métier, complétée de produits d'investissement complémentaires dans le stockage de l'énergie et la motoculture.

Fondée par un professionnel investi depuis le début des années 2000 dans ce type de matériels, la compagnie allemande a développé sa ligne de groupes électrogènes à partir des moteurs thermiques essence Stage V de sa propre conception, point de départ du projet entrepreneurial – depuis, la gamme a été élargie avec des groupes diesel. Elle entend proposer des matériels de qualité élevée à des tarifs abordables, une volonté exprimée dans son slo-

gan « la tradition de la qualité allemande », la fiabilité accessible à tout un chacun. Elle dispose à cette attention d'un service R&D intégré qui conduit des développements en recourant aux dernières technologies pour rendre les appareils « plus efficaces, plus écologiques et plus économiques » comme le commente Dimitri Dovbnia responsable du développement Dimax en France.

Les produits de la marque Konner & Söhnen sont désormais présents dans une vingtaine de pays européens avec un chiffre d'affaires qui dépasse les 80 millions d'euros.

## Une gamme différenciée de groupes électrogènes

La gamme Konner & Söhnen comprend aujourd'hui quelque 200 produits différents avec comme pôle principal les groupes électrogènes.





*Dimitri Dovbnia, responsable du développement de Dimax International en France : « Nous proposons à nos partenaires non seulement des groupes électrogènes, mais un package commercial complet : un SAV réactif, un support complet avec des pièces détachées, une assistance technique multilingue, une livraison rapide, un soutien marketing, et bien sûr un matériel de qualité. »*

Outre le fait qu'elle utilise pour les modèles essence des moteurs développés en interne qui répondent à toutes les normes en vigueur, cette gamme se caractérise par une diversité qui offre un éventail de choix propre à répondre à la multiplicité des besoins du marché. Elle couvre un spectre allant de 1 à 33 kVA et propose plusieurs types de carburation avec des modèles essence, des modèles diesel et des modèles hybrides qui peuvent fonctionner indifféremment à l'essence et au gaz – ce gaz peut être du propane, du butane ou un composé propane butane qui peut être acheté facilement à n'importe quelle station essence. « Ces groupes hybrides figurent parmi les meilleures ventes de la marque grâce à la possibilité donnée de choisir parmi plusieurs types de carburants », précise Dimitri Dovbnia, sans compter l'impact de l'aspect écologique apporté par l'option gaz. Könnér & Söhnen a aussi développé un groupe à courant continu compatible avec les installations de panneaux solaires aussi bien qu'avec les batte-

ries de secours utilisées dans les télécoms.

La gamme comprend des groupes qui sont de technologie Inverter ou bien de conception conventionnelle, auquel cas ils disposent de série de la technologie AVR (automatic voltage regulator) de régulation de tension afin de délivrer une courant de qualité irréprochable. Ils peuvent intégrer le procédé VTS (voltage transfer switch) qui permet de choisir en actionnant un commutateur le type de courant délivré, monophasé ou triphasé. Plusieurs types de démarrage sont proposés, qui peuvent être manuels ou électriques, avec également la possibilité d'inclure le démarrage automatique ATS qui se déclenche lorsque la source de courant extérieure est coupée. Tous ces groupes sont proposés en versions ouvertes ou insonorisées. Ces matériels bénéficient également d'alternateurs haut de gamme avec un bobinage 100% cuivre aptes à supporter les charges élevées, de réservoirs de grande capacité et d'un robuste châssis en acier qui protège efficacement le générateur.

L'on peut également indiquer que la marque propose des accessoires et consommables additionnels comme des coupleurs qui permettent de faire fonctionner deux groupes de concert pour augmenter la quantité d'énergie disponible, des housses de protection, des huiles moteur, des kits brouette pour le transport, et même des EPI comme les lunettes et les gants.

## Stockage d'énergie et matériels de motoculture

L'autre partie de l'offre est constituée de stations de stockage d'énergie portables, inclus dans la gamme fin 2022, et de matériels de motoculture utilisant les moteurs thermiques de la marque allemande (motoculteurs, fendeurs de bûches, broyeurs) plus quelques motobineuses et fendeurs électriques.

L'ensemble des groupes électrogènes, stations d'énergie et matériels de motoculture est fabriqué en Asie sous licence et cahier des charges Dimax et est supervisé par des contrôleurs appartenant au



*Le groupe essence ouvert KS 15-1E ATSR, d'une puissance maximale de 12,5 kW, est doté d'un moteur 2 cylindres à quatre temps avec un refroidissement par air (22 ch). Il peut être démarré de façon manuelle ou électrique, et peut aussi se connecter à une unité ATS de déclenchement automatique en cas de coupure de courant. Il dispose d'une prise Schuko 230 V, d'une prise CEE 230 V 32A, d'une prise CEE 230 V 63 A, et d'un réservoir en acier d'une contenance de 55 litres. Son panneau de commande intègre un compteur horaire et l'indication de la fréquence, de la tension et du niveau d'huile.*



Logé dans un caisson insonorisé anti-vandalisme traité anticorrosion, le groupe Könnner & Söhnen KS 18-1DE-G Heavy Duty de 17,6 kVA est équipé d'un moteur diesel quatre cylindres Deutz 1 500 tr/min à basse vitesse refroidi par eau. Il intègre le préchauffage avant démarrage, est doté d'une unité de commande numérique et comporte deux prises Schuko 230 V et une prise CEE 230 V 32 A.

groupe qui valident les productions ; la firme allemande a investi en capital dans les sites de fabrication. Il y a également un contrôle partiel de qualité qui est effectué dans l'atelier européen du groupe avant les expéditions des produits chez les clients. « Grâce à cette organisation, les prix sont abordables et le niveau qualitatif reste très élevé ; nous ne dépassons pas les 1% de pannes et de réclamations » indique Dimitri Dovbnia. A noter que chaque moteur possède un numéro de série unique afin d'assurer une traçabilité totale.

### Se structurer pour le marché français

Sur le plan commercial, Dimax International ouvre tous les ans de trois à cinq nouveaux marchés à l'export pour sa marque Könnner & Söhnen et est présente en France depuis le début de l'année 2021. La première étape de son implantation a été de construire une structure française en mesure de proposer des prestations de qualité. « Nous ne pouvons pas rentrer dans un marché sans proposer les services essentiels » comme le rappelle Dimitri Dovbnia. Un réseau de plus d'une centaine de sites a été validé afin de pouvoir réa-

liser des entretiens, diagnostics et réparations sur l'ensemble du territoire français, de façon à fournir un SAV clé en main aux distributeurs, au-delà de la garantie légale de deux ans. Pour simplifier la démarche, Dimax se charge des transports entre le centre de réparation et les revendeurs ou les clients finaux. Evidemment, nombre de négoce professionnels réalisent eux-mêmes les réparations et Könnner & Söhnen leur fournit les vues éclatées des machines et les pièces détachées.

L'autre volet de la phase préparatoire a été la mise en place d'un service logistique dans l'Hexagone pour garantir un délai de livraison qui soit au niveau de celui des concurrents. Un logisticien a été trouvé en région lyonnaise pour effectuer ce travail et les expéditions en magasin ont débuté début avril 2023 depuis cet entrepôt français. Elles concernent actuellement les machines et les accessoires et devraient à terme inclure les pièces détachées.

### Forte croissance attendue

Ce préalable rempli, Dimax International passe aujourd'hui à l'étape suivante du développement actif sur

le marché français. Dimitri Dovbnia avec son équipe, assisté d'un collaborateur, travaille sur la reconnaissance de la marque par divers moyens de communication (salons, réseaux sociaux...) et sur la signature de référencements à obtenir auprès de centrales ou directement auprès de revendeurs locaux engagés sur les marchés de l'industrie et du BTP, quincailleries et fournitures industrielles en tête.

Dimitri Dovbnia s'appuie sur une équipe support basée en Allemagne qui lui apporte tout son savoir-faire international, lui crée des outils marketing (site internet, catalogue, vidéos d'utilisation, visuels, habillages de rayonnages...) et est joignable par mail ou téléphone par la clientèle en recherche de conseils techniques. Sur le terrain, il peut engager des programmes de soutien et de formation pour les équipes des distributeurs et participer à des rencontres avec leurs clients utilisateurs finaux.

L'équipe sera renforcée au fur et à mesure de la croissance de Dimax en France, une croissance qui devrait être rapide si elle se conforme à celle enregistrée par le groupe allemand depuis sa création.

Frédéric Bassigny



# KÖNNER SÖHNEN

TRADITIONELLE DEUTSCHE QUALITÄT

>20 PAYS DANS  
LE MONDE

>200 RÉFÉRENCES DANS  
LE CATALOGUE

>500 POINTS  
DE VENTE

## MATÉRIELS POUR LES PROFESSIONNELS ET PAS SEULEMENT



- ✓ GROUPES ÉLECTROGÈNES À ESSENCE/GAZ
- ✓ GROUPES ÉLECTROGÈNES DIESEL
- ✓ GROUPES ÉLECTROGÈNES INVERTER
- ✓ STATIONS D'ÉNERGIE PORTABLES, PANNEAUX SOLAIRES
- ✓ MOTOCULTEURS, MOTOBINEUSES
- ✓ FENDEUSES DE BÛCHES, BROyeurs DE VÉGÉTAUX

## RÉCOMPENSES INTERNATIONALES

FORBES  
DIAMONDS 2023



POLOGNE  
2023

EXCELLENT  
BRANDS



ALLEMAGNE  
2022

HAUTE QUALITÉ  
FACILITÉ D'UTILISATION  
FONCTIONNALITÉ



ALLEMAGNE  
2019

CHOIX DES  
PROFESSIONNELS



POLOGNE  
2018

MEILLEUR PRODUIT  
DE L'ANNÉE



UKRAINE  
2016

LA TRADITION DE LA QUALITÉ ALLEMANDE EST DÉSORMAIS À VOTRE DISPOSITION!

**DIMAX**  
GROUP

DIMAX INTERNATIONAL GmbH

🌐 [www.koenner-soehnen.com](http://www.koenner-soehnen.com)

✉ [info.fr@dimaxgroup.de](mailto:info.fr@dimaxgroup.de)



# Le soudage laser entre en jeu

**Spécialiste du soudage à l'arc et du coupage plasma, l'Avignonnais Easyweld élargit sa gamme à une nouvelle technologie, le soudage laser. Disposant de multiples atouts, notamment la qualité de ses cordons, sa rapidité et sa facilité de prise en main par des soudeurs peu expérimentés, le soudage laser manuel répond aux attentes de nombreuses entreprises.**



**C**réée en 2008, la société Easyweld est aujourd'hui, reconnue sur le marché français en tant que spécialiste de matériels de soudage. « C'est une marque jeune mais en fort développement » confirme Cyril Bartolo, directeur commercial. Pour preuve, sa progression annuelle est de l'ordre de 20 à 30%. Portée par trois commerciaux intégrés – un quatrième est en cours de recrutement pour la région sud de la France –, son offre est commercialisée par environ 150 distributeurs professionnels, dont 50% sont des spécialistes du soudage et l'autre moitié, des généralistes de la quincaillerie et la fourniture industrielle. « Nous ne faisons jamais de direct, c'est un leitmotiv. On y tient » poursuit Cyril Bartolo. Les ventes sont effectuées en France, certes, mais aussi en Belgique, au Luxembourg, dans les Dom Tom et au Maghreb.

## Des produits spécifiques

Surtout, la société Easyweld a réussi à asseoir un positionnement spécifique sur le marché. Depuis son origine, elle développe sa propre gamme de postes de soudage, conçus par des sous-traitants, mais en fonction de son cahier des charges. « Notre service technique établit notre cahier des charges. Notre volonté est de proposer une offre toujours plus adaptée au marché français, en tenant compte des informations du terrain et des retours de nos distributeurs. »

Cette maîtrise de son cahier des charges et cette connaissance des besoins du marché français donnent ainsi à la société les moyens de se différencier des autres intervenants, en proposant des produits souvent spécifiques, et toujours positionnés à un excellent rapport qualité-prix. Son offre se décline en deux gammes, « Easyweld » dédiée à l'industrie et

« Weld'line », plutôt pour les besoins plus ponctuels de l'artisan. « Ces deux gammes sont complémentaires. Cela offre aux distributeurs qui travaillent uniquement avec nous la possibilité de proposer deux offres à leurs clients. »

Ainsi, la gamme Easyweld couvre 80% des demandes du marché avec des postes MMA de 160 à 250 A, TIG monophasés et triphasés et bien entendu, MIG MAG, du 200 A monophasé jusqu'à 500 A triphasé. La quasi-totalité de ces générateurs, y compris les petits postes portables monophasés de chantier, sont en mesure de travailler sur tous les matériaux : acier, inox et aluminium. Une polyvalence qu'ils doivent à la fonction « courant pulsé », que la plupart d'entre eux intègrent, quand d'autres intervenants la réservent seulement aux matériels triphasés. « Sur le procédé MIG MAG, la plupart du temps, les postes de chantier permettent simplement de souder l'acier et ont du





IMPORTATEUR FRANCE DE LA MARQUE

**MAX**  
PHOTONICS

easyweld

# LE SOUDAGE LASER



- PETIT
- LÉGER 38 Kg
- PUISSANCE 1200W
- PÉNÉTRATION 4,5 MM

[www.easyweld.fr](http://www.easyweld.fr)



PISTOLET  
ERGONOMIQUE



mal à souder l'aluminium. Or, les utilisateurs ont besoin de plus en plus de mobilité et ils ne sont pas tous équipés en triphasé 400 V dans leur atelier. »

Dans le même esprit, la majorité des postes présentent une interface avec un affichage LCD couleur. « Nous ne proposons plus de postes à commutateurs depuis quatre ou cinq ans, anticipant leur interdiction à la vente qui est survenue en Europe en début d'année. » Au-delà des afficheurs LCD couleur, ludiques et intuitifs, Easyweld travaille évidemment sur les synergies, qui apportent une aide au soudeur, et propose des postes en mode automatique et manuel. Les débutants ont ainsi facilement accès aux fonctions de base, tandis que les soudeurs chevronnés, qui ont besoin de réglages précis, peuvent introduire leurs propres paramètres. « Le même poste peut s'adresser ainsi aux novices comme aux experts. »

### Un maximum d'options intégrées

La marque dispose également de découpeurs plasma, gamme qu'elle est en train d'étoffer pour proposer prochainement quatre appareils, dont un sera doté d'un compresseur intégré, reflet une nouvelle fois encore de sa stratégie. « Lorsque la plupart des fabricants proposent des



Une partie de l'équipe de la société Easyweld. Au premier plan : Ludovic, responsable logistique, au deuxième plan, Xavier, responsable technique/SAV, au fond, à droite, Cyril Bartolo, directeur commercial et, à gauche, Laura, assistante commerciale et marketing.

modèles basiques sur lesquels le client doit ajouter des options, Easyweld offre des appareils intégrant d'office, le maximum d'options (roulettes, synergie, mode pulsé, affichage LCD...) » souligne Cyril Bartolo. Le distributeur n'a plus à se soucier d'un devis complexe à rédiger et les gammes sont simplifiées. De plus, les postes sont vendus tout équipés, avec la torche adéquate et les consommables. Cette approche donne aussi plus de réactivité à l'entreprise. Tous les produits du catalogue sont stockés sur son site, près d'Avignon. Et une commande passée

le matin peut partir l'après-midi et être livrée en 24 ou 48 h.

La société est d'ailleurs en train d'agrandir ses locaux, notamment son stock pour faire face au développement de sa gamme en métaux d'apport. Easyweld est effectivement importateur exclusif en France de l'un des plus importants producteurs mondiaux de fils à souder, Golden Bridge, une gamme qui suscite une forte demande.

La société est également en train de réaménager son service technique/SAV de façon à offrir un cadre plus qualitatif aux distributeurs lors des formations qu'elle leur propose. Après la partie théorique, ils pourront ainsi tester concrètement les produits dans l'atelier. Le spécialiste vient également d'investir dans du matériel vidéo, dans l'objectif de mettre en place des vidéos de présentation, de mises en route de postes et de formations.

### Un poste de soudage laser manuel

Ces formations intégreront désormais une nouvelle technologie de soudage : le laser. Easyweld lance effectivement le poste de soudage laser manuel de Maxphotonics, un fabricant chinois spécialiste de cette technologie. « Le soudage laser manuel est récent, jusqu'à présent le marché comportait surtout des lasers automatisés. » S'il suppose un budget conséquent, le soudage laser comporte



Implantée à Avignon, Easyweld est en train d'agrandir ses locaux, notamment pour sa partie stock afin de faire face, notamment, à son développement en métaux d'apport. L'entreprise est importateur exclusif pour la France des fils de soudage Golden Bridge.



## Le soudage laser

Le soudage laser présente de nombreux avantages, à commencer par sa vitesse d'exécution. Le laser chauffant un point précis, cette technique génère une faible déformation des pièces soudées, aucune projection et des cordons très fins. Il est possible de souder les fines épaisseurs sans métal d'apport. Un seul gaz est requis, quelle que soit la matière à souder (Argon 100%). Au final, ce mode de soudage favorise une réduction de la consommation de fil (1mètre de fil = 1 mètre de soudure), du nombre de consommables (uniquement une buse et une lentille de protection, et plus du gaz et du métal d'apport) et génère une faible consommation électrique (moins de 20 A).



des atouts, qui permettent d'amortir rapidement l'investissement. Il offre la même qualité de soudage qu'un poste TIG, tout en étant facile à prendre en main (même pour un novice), et jusqu'à quatre à cinq fois plus rapide, d'où des consommations énergétiques réduites. Il permet de réaliser de fins cordons de soudage avec une pénétration pouvant atteindre 4,5 mm, cordons très propres qui évitent ainsi les opéra-

tions de parachèvement. Il ne génère pas de projections, chauffe peu la pièce, du fait de sa rapidité, et exige peu de consommables, juste une lentille de protection. « Et la consommation en métal d'apport est réduite, puisqu'on utilise le strict minimum. » La légèreté de son pistolet en aluminium contribue également à la réalisation de cordons réguliers. Cette technologie se présente ainsi comme une alternative attrayante dans le

contexte annuel de pénurie de soudeurs qualifiés. « C'est un poste léger et peu encombrant. Il ne pèse que 38 kg, alors que la plupart des matériels concurrents dépassent les 100 kg. Nous sommes très fiers de proposer cette machine de soudage laser très performante conçue par notre partenaire Max-photonics, d'autant que nous sommes unes des premières sociétés françaises à proposer cette nouvelle technologie. »

**Agnès Richard**

### FIXATION

### G&B Fissaggi

## Intégration de l'Espagnol Marefix et de sa gamme de visserie

La société italienne G&B Fissaggi, spécialiste des systèmes de fixation, vient d'acquiescer le fabricant et distributeur de produits de visserie espagnol Marefix SL, basé à Logrono dans la province de La Rioja.

Par ce rachat, la firme de Villastellone se renforce sur le marché professionnel en proposant une offre totalement complémentaire à sa gamme de fixations (chevilles légères, ancrages lourds, rivets, scellements chimiques) et ouvre de nouvelles opportunités à ses revendeurs. Les produits de la



marque Marefix by G&B Group forment un assortiment complet et qualitatif de visserie et d'accessoires de fixation pour les applications sur acier, aluminium, bois et plaques de plâtre à destination du marché de la construction. Toutes les références et leurs spécifications techniques

seront disponibles dans le catalogue 2023 G&B Fissaggi au sein de sa section Vis Geto-Fix.

Avec cette acquisition, comme l'expose Enrico Galeasso P-dg de G&B Fissaggi, « la compéti-

tivité de l'entreprise sera renforcée par le sérieux et l'expérience d'un acteur majeur de la visserie sur le marché espagnol. Nous sommes convaincus que nous serons en mesure de satisfaire tous les besoins en systèmes de fixations et en visserie, avec une approche de plus en plus globale ».

# Une Academy au service des carreleurs

Le groupe espagnol Rubi vient d'inaugurer sa Rubi Academy, un lieu d'apprentissage et d'expertise accessible à tous les professionnels du carrelage, débutants ou confirmés, qui souhaitent se former. Développant déjà de multiples projets de formation, l'industriel spécialiste des outils pour les carreleurs accentue ainsi son implication dans la montée en compétence des utilisateurs de ses produits, en accord avec sa formule : « De meilleurs professionnels. De meilleurs lieux de vie ».

## Trois modèles d'apprentissage

La Ruby Academy propose trois types de formations sur le site web de la compagnie avec des webinaires, des tutoriels et des ateliers. Les webinaires sont des vidéos enregistrées ou captées en direct qui portent sur les caractéristiques des outils et le partage de conseils et de techniques visant à faciliter le travail du carreleur, par exemple sur les systèmes de nivellement ou l'emploi des malaxeurs. Les tutoriels sont des vidéos téléchargeables qui traitent en profondeur de sujets spécifiques tels que la prolongation de la durée de vie des disques pour scies électriques, le perçage des grès cérame avec les trépan, deux premiers



sujets qui seront suivis par de nombreux autres (la pose des carreaux de grand format, la pose des carreaux de 20 mm d'épaisseur...). Ce chapitre comporte également des manuels à télécharger (lignes directrices pour la pose des carreaux de céramique, feuille céramique grand format).

Enfin, les professionnels peuvent retrouver dans la troisième section le programme mensuel des ateliers de formation dispensés par les experts de la marque et des formateurs professionnels dans les centres de types CFA ou AFPA ou chez des partenaires, tel Cosentino à Stras-

bourg début avril. Certains ateliers sont aussi organisés dans l'espace dédié à la Rubi Academy au sein du siège social en Espagne à Santa Oliva. Ce lieu comprend une salle de cours pour la formation théorique et un espace de 580 m<sup>2</sup> destiné à la formation pratique. Rubi France espère de son côté pouvoir animer des ateliers de formation dans ses propres locaux aux Ulis, où elle dispose d'un showroom de 60 m<sup>2</sup> qui peut accueillir des établis de travail et une salle de réunion d'environ 30 m<sup>2</sup>. Cette troisième section recense également la liste de tous les événements professionnels nationaux et internationaux liés au monde du carrelage (Cersaie, Batimat, Paysalia...).

Signalons enfin que la Rubi Academy s'engage aux côtés du programme Rubi Scholarship, un projet initié par le groupe espagnol pour aider les futurs professionnels, qui a notamment pour objectif de valoriser la formation des femmes dans le secteur du bâtiment.

Frédéric Bassigny

## Objectifs de Développement Durable

En mettant l'accent sur l'enseignement, le groupe Rubi collabore à la réalisation des Objectifs de Développement Durable (ODD) établis par les Nations Unies. Elle intègre ces actions à sa stratégie RSE mise en place pour améliorer la société, en se concentrant plus particulièrement sur les objectifs suivants : Education de qualité (ODD 4) ; Travail décent et croissance économique (ODD 8) ; Inégalités réduites (ODD 10) ; et Partenariats pour la réalisation des objectifs (ODD 17).



NORTHWAYS



Casquette : BONNIE  
Gilet : RINER  
Short : COSTA  
Chaussures : JUSTIN



## Roadshow 2023 France Benelux

A daté du 20 mars 2023 en région Paca jusqu'au 11 juillet prochain en Auvergne Rhône-Alpes, la société Coverguard s'est lancée sur les routes de France dans un grand tour promotionnel qui lui fera parcourir onze régions plus la Belgique et le Luxembourg en plus de quarante dates. Fort du succès de ses événements ponctuels organisés en 2022 partout en Europe, l'entreprise a en effet structuré cette année un véritable « roadshow » dans l'Hexagone et le Benelux pour aller à la rencontre de ses partenaires distributeurs et des utilisateurs de ses produits EPI, avec un passage fin mai en Île-de-France à l'occasion de la tenue du Préventica Paris. Le camion sera sur le stand Coverguard.

A chacune des étapes de cette tournée, qui pourront coïncider avec des portes ouvertes et journées techniques de distributeurs, la marque se tiendra à la disposition des entreprises accueillantes pour proposer une expérience sur-mesure autour des cinq univers de la protection des mains, des pieds, du corps, de la tête

et des solutions antichute. Ses experts proposeront notamment des tests de produits, des formations techniques ou encore la découverte des nouveautés.

Pour marquer le départ du Coverguard Tour 2023, une journée événement a été organisée par la marque le vendredi 7 avril au Château La Beaumetane à Lançon-Provence (13). Les inscrits ont pu rencontrer les experts EPI de la marque, discuter autour d'un cocktail déjeunatoire et pendant trois quarts d'heure participer – avec modération – à un atelier de dégustation de vins.



## Objectif Planète sur Préventica Paris

Uvex se mettra au diapason de son opération Objectif Planète sur Préventica Paris, en mai prochain. A cette occasion, les visiteurs pourront demander à tester gratuitement jusqu'à trois gants uvex Made in Germany. En plus de la fabrication en Allemagne (certifiée ISO 14001 et sans solvant), les gants de l'opération sont tous certifiés Oeko-Tex. Certains produits sont fabriqués à partir de matériaux recyclés et biosourcés. Le groupe a d'ailleurs commencé à calculer l'empreinte carbone de ses produits en utilisant le logiciel Simapro.

Destinée à accompagner les entreprises vers l'utilisation d'EPI responsables, l'opération Objectif Planète se présente comme une vaste campagne de tests produits parmi les plus respectueux des

enjeux environnementaux. Ainsi, tout au long de l'opération, près de 3 000 produits pourront être expérimentés gratuitement par les utilisateurs professionnels. Au-delà du salon, les professionnels peuvent se rendre sur le site dédié à l'opération puis remplir le formulaire de candidature en précisant la famille de produits à tester parmi la protection des yeux, la protection auditive ou les gants de protection.

Cette opération, destinée uniquement aux entreprises situées en France métropolitaine de plus de



Le gant uvex Bamboo TwinFlex D xg planet, fabriqué à partir de viscose de bambou et de polyamide recyclé, fait partie de l'opération Objectif Planet.

100 salariés nécessitant le port d'EPI, est prévue pour durer jusqu'en juillet 2023.



# Formation des Ambassadeurs

Lors du dernier salon Batimat-Interclima-Idéobain, VIPros et Bichon TV ont organisé un grand casting "C'est qui le boss?", dans l'objectif de recruter une nouvelle génération de créateurs de contenus pour les réseaux sociaux. Dix professionnels du bâtiment, aux profils et aux métiers variés, ont ainsi été sélectionnés pour former la Team VIPros et être les ambassadeurs des marques VIPros sur les réseaux sociaux. Equipés en matériel vidéo, ils auront pour mission de tester en exclusivité les produits des marques partenaires du programme VIPros sur leurs chantiers.

Début mars, cette Team VIPros a été réunie pour la première fois à l'occasion de deux journées techniques dans les studios de Bichon Production. Ses membres ont pu assister à une formation menée par Laurent Jacquet, créateur de contenus depuis plusieurs années. Eric Le Carreleur, parrain de l'opération, a également partagé son expérience d'influenceur.

Ensuite, les marques partenaires du programme VIPros ont réalisé une formation technique sur les produits et les innovations, que les ambassadeurs seront amenés à tester dans les prochains mois. Des experts des



Les dix ambassadeurs de la Team VIPros ont été formés en mars aux produits qu'ils pourront tester sur leurs chantiers et partager sur les réseaux sociaux.

marques Acova, Bosch Professional, Brennenstuhl, Freud, Götz, Lacmé, Roth, Roulor, SIA Abrasives, Viega, Viessmann et Wera ont ainsi pu présenter leurs nouveautés. D'autres partenaires ont équipé la Team VIPros, tels que Blakläder, Uvex et Qwetch.

Les membres de la Team VIPros recevront régulièrement des produits à tester sur leurs chantiers. Ce matériel, ainsi que les connaissances acquises au cours de la formation, leur permettront de générer des

contenus pour leurs réseaux, à partager avec leur communauté. « Les industriels du bâtiment ont rarement l'occasion d'échanger directement avec les utilisateurs qui vont tester leurs produits. C'est très inspirant de voir ces échanges, car c'est l'essence même du club VIPros : la mise en relation vertueuse de tous les acteurs-clés du bâtiment, dans une ambiance décontractée mais professionnelle, en bonne intelligence et dans le respect des intérêts de chacun » explique Hugues Lecomte, fondateur de VIPros.

## PROTECTION DE LA PERSONNE

Rica Lewis

# Partenariat avec le chantier naval marseillais Borg

La marque Rica Lewis, née en 1928 à Marseille, et le chantier naval Borg phocéen créé en 1956 se sont associés pour promouvoir ensemble leur savoir-faire professionnel.

Le fabricant de jeans de travail a ainsi doté le personnel du constructeur de bateaux de vêtements choisis parmi sa gamme forte d'une vingtaine de références allant du short jusqu'au pantalon multipoche dont l'agrément est rehaussé par le stretch Fibreflex®. Ainsi équipés, les charpentiers de marine peuvent tra-

vailer en toute confiance et dans d'excellentes conditions de confort dans leur atelier de l'esplanade du Pharo à leurs barquettes marseillaises et aux autres navires en bois traditionnels.

Telle est l'histoire, faite d'authenticité et de passion du métier, que les deux sociétés racontent depuis le mois de mars



dans une action de communication commune relayée par leurs réseaux sociaux.

# Ligne Specials pour les situations à haut risque

**M**arque leader sur le marché de la chaussure de sécurité avec un fort contenu technique, Jallatte poursuit dans l'innovation mise au service de la protection de l'homme au travail en mettant sur le marché une toute nouvelle ligne de produits destinée aux environnements à risques élevés. Baptisée Specials, cette collection intègre des technologies développées pour protéger les utilisateurs de façon optimale, tout en conservant l'indispensable confort nécessaire pour un usage professionnel prolongé tout au long d'une journée de travail.

Les trois premières chaussures de cette série Specials – JalMagma, JalPlasma et JalTig – sont spécifiquement conçues pour les métiers de l'industrie lourde, de la sidérurgie, de la maintenance industrielle et de la soudure. Elles sont toutes équipées d'une semelle Vibram®, reconnue pour le niveau élevé d'adhérence et de durabilité qu'elle offre et son excellente résistance à la chaleur et aux déchirures.

Les deux modèles JalMagma et JalPlasma S3 CI HRO SRC intègrent dans leur semelle un insert à retour d'énergie de technologie Infinergy® BASF issu du monde du sport, élément antifatigue qui restitue plus de 55% des efforts et permet aux utilisateurs de prévenir le risque de troubles musculo-squelettiques. Le modèle JalTig S3 CI HI HRO SRC est pour sa part doté d'une semelle



JalPlasma EN ISO 20345:2011 S3 CI HRO SRC

Triftane X Vibram au profil linéaire qui augmente le confort, associée avec une couche en polyuréthane Extra Rebound de BASF qui génère un retour d'énergie supérieur à 40%.

Ces différentes chaussures sont pourvues d'une tige normée WG en cuir pleine fleur hydrofuge finition pull-up qui résiste aux projections de métal en fusion. Cette tige, qui comporte un large matelassage dans sa partie supérieure, est réalisée avec un minimum de coutures et un assemblage effectué avec du fil Kevlar® ignifuge. Sa doublure respirante est en maille 3D Surf à structure alvéolée. En termes de

design, les deux modèles JalTig et JalPlasma possèdent une fermeture par rabat avec scratch côté extérieur tandis que la JalMagma a sa fermeture scratch côté intérieur.

Enfin, ces trois chaussures partagent d'autres éléments qualitatifs parmi lesquels nous pouvons citer la première de propreté Soft+Gel en polyuréthane Dynamic de BASF à mémoire de forme qui améliore la répartition du poids et l'absorption des chocs talonniers, une première de montage et intercalaire anti-perforation FlexTane™ By Jallatte 100% composite cousue directement sur la tige et un embout en aluminium PREM-AluB.

## brève

### Ponceuse Renofix RG 130 ECI Festool

La ponceuse de rénovation Renofix RG 130 ECI de Festool, à moteur brushless EC-TEC de 1 600 W et disque de 130 mm de

diamètre peut être réglée dans une plage de vitesse de fonctionnement allant de 2 200 à 6 500 tr/min en fonction des matériaux. Sa couronne de brossage montée sur ressort s'adapte à la

surface à poncer et sa brosse possède un segment relevable afin de pouvoir travailler jusqu'à la paroi. Elle intègre le

filtre cyclonique CT-VA conçu pour traiter de grandes quantités de poussière et peut être connectée via le Bluetooth à un aspirateur.





**SPECIALS**

**PROTECTION & CONFORT  
DES MÉTIERS À HAUT RISQUE**



PROTECTION DE LA TÊTE - Kask

# Lancement de la série des casques Primero

Le concepteur et fabricant italien de casques de protection haut de gamme Kask introduit sur le marché la nouvelle série Primero. Les premiers modèles seront dévoilés le 28 avril, Journée Internationale de la sécurité et de la santé au travail, et présentés lors du salon Préventica Paris du 23 au 25 mai.

Ce nouveau casque ventilé, qui combine sécurité, confort et design, a été développé « dans l'intention de faciliter l'accès à cet équipement de sécurité aux personnes qui n'en portent pas tous les jours ou qui recherchent simplement une amélioration en termes de confort et de performance. » La sécurité est assurée par une coque externe en polypropylène haute densité qui offre une grande résistance à l'impact et à la pénétration et une coque intérieure en polystyrène expansé haute densité qui absorbe efficacement l'énergie des chocs en assurant une belle qualité de confort. Celui-ci est renforcé par un rembourrage intérieur en tissu à séchage rapide

doté d'une technologie d'évacuation de l'humidité qui accélère la dispersion de la sueur, rembourrage qui peut facilement être retiré ou remplacé grâce à un système Click-In breveté.

Par ailleurs, le casque Primero est conçu avec quatorze prises d'air façonnées pour empêcher l'entrée de débris et des canaux internes pour augmenter la respirabilité. En outre, le système Ergo Fit permet un ajustement facile et sûr vers le haut et vers le bas pour s'adapter à toutes les formes de tête en tournant une molette de grand diamètre, des ailes ergonomiques venant en sus s'appuyer sur la nuque pour obtenir un ajustement sûr. Une



jugulaire avancée avec cinq points de réglage assure un ajustement personnalisé et s'adapte à l'utilisation de coquilles anti-bruit.

Enfin, le Primero possède des fentes dédiées au montage des accessoires de la gamme Zenith X du fabricant (visières, écrans, coquilles...) et un point d'attache frontal pour l'intégration facile d'éléments tels que porte-badges et lampe frontale.

La série Primero est proposée dans une grande variété de couleurs – y compris les options Hi-Viz Fluo – et est conforme aux normes européennes de sécurité EN 397, EN 50365 et EN 12492 (casques alpinistes).

MESURE - Stabila

# Mètre-ruban de poche BM 150

Le mètre-ruban BM 150 Stabila d'une longueur de 3 mètres, de classe de précision II possède une fenêtre qui permet un relevé direct des mesures.

Cet outil est doté d'un ruban à vernis jaune dont les chiffres des dizaines sont inscrits en rouge pour faciliter la lecture des valeurs, même

en plein soleil. Il est également équipé d'un crochet de fixation mobile qui prévient tout glissement accidentel, d'un bouton de frein et d'un clip métallique de fixation à la ceinture. Par ailleurs, ce mètre-ruban est complètement adapté aux conditions de chantier : son boîtier ABS résiste aux chocs ; le vernis du ruban



protège la graduation des contraintes mécaniques ; un tampon, en sortie du ruban, prévient l'usure prématurée du crochet même en cas de sollicitation fréquente.

PROTECTION DE LA TÊTE - SurfleX

# Casquette en polyester recyclé

La casquette de sécurité anti-heurt Eco Polyester proposée par la société SurfleX est fabriquée à partir de fibres recyclées et avec un processus de production durable afin de réduire l'impact sur l'environnement. Intégrant une coque de protection en ABS normée EN 812 contre

les chocs afin de protéger la tête, cette casquette est fabriquée avec une toile déperlante en rPET afin de garder son porteur au sec et possède des aérations latérales pour la ventilation. Elle possède une visière de 5 cm, une bande anti-sueur pour absorber l'humidité et un élastique



de maintien arrière ajustable pour la stabiliser sur la tête. Disponible en noir et en bleu marine.



VÊTEMENT DE TRAVAIL - **Ilkott**

## Pantalon Endurance

La PME française, Actimage, qui se positionne comme spécialiste des EPI innovants par leur design et la combinaison des matières utilisées, propose sous sa marque Ilkott le nouveau pantalon Endurance (réf. YP95).

S'inspirant des vêtements de sport, ce pantalon associe des matériaux légers et respirants à une très grande liberté de mouvements, le tout sans compromis de résistance. Il est composé de tissus intégrant des matières d'origine européenne bi-stretch (polyamide mélangé avec de l'Elasthanne), notamment au niveau des genoux et à l'entre-jambes, afin de ne pas contraindre les mouvements du corps, et du Cor-

dura®, qui lui apporte une forte résistance à l'abrasion. De plus, son tissage réalisé en Ripstop vient renforcer la toile, la rendant indéchirable ou limitant l'extension d'une déchirure en cas d'accroc. Les tissus aérés du pantalon apportent une sensation de légèreté et sèchent rapidement après lavage. Un traitement déperlant, effectué en usine, assure une protection contre la poussière et les projections de pro-



duits agressifs. Le confort de son port est également dû à sa ceinture élastique anti-glisse, dotée d'un bouton agrafe et conçue de façon à épouser la taille de son utilisateur. Le pantalon s'adapte ainsi à une immense majorité d'utilisateurs avec des tailles françaises disponibles du 36 au 62 et deux longueurs de jambes : M (77 cm), L (87 cm). Il est par ailleurs équipé de huit poches, dont trois avec fermeture à zip. Les porte-outils intègrent du Cordura® pour donner une forte résistance à la charge et à l'usure. Les genouillères sont amovibles par l'extérieur à l'aide d'un système de poches.

OUTILLAGE À MAIN - **Heyco**

## Clé contre-coudée et cliquets pour le travail en hauteur

Le fabricant allemand d'outillage à main Heyco étend sa gamme d'outils Heytec pour le travail en hauteur avec quatre nouvelles références dédiées notamment aux échafaudages, à savoir une clé contre-coudée pour boulons de 21 et 22 mm, deux clés à cliquet d'échafaudage et une longe.

Le produit le plus intéressant de cette extension est la clé polygonale contre-coudée dont l'épaisseur atteint les 14 mm, bien supérieure à celle d'une clé classique, avec les parois de l'anneau de serrage qui sont également renforcées. Cette construction permet à l'utilisateur d'utiliser sa clé comme



outil de frappe pour aligner les planches, de préférence à d'autres outils plus fragiles lorsqu'un marteau n'est pas à proximité. Cette clé est par ailleurs perforée au niveau du manche afin de la relier à un anneau de longe pour éviter sa chute depuis la hauteur de travail.

OUTILS COUPANTS - **Van Ommen**

## Scie cloches Eco Pro International Tools

La société néerlandaise Van Ommen élargit sa gamme d'outils sous le label International Tools Eco Pro en lui adjoignant un cinquième groupe de produits, celui des scies cloches. Largement utilisés dans les secteurs du bâtiment et de la construction, ces produits sont proposés comme une alternative aux marques premium avec une approche prix compétitive, à l'instar des forets, tarauds, fraises à chanfreiner et fraises limes déjà présents dans la ligne Eco Pro.

Avec une denture variable de 4/6 dents, cette scie cloche universelle en HSS-CO 8% a été soigneusement testée dans le centre d'essai dédié de l'entreprise à Beekbergen afin de valider sa qualité industrielle, « avec des performances enregistrées supérieures à celles de marques réputées », comme le souligne



Van Ommen. Ces outils sont commercialisés sous la forme d'un jeu de douze pièces de diamètres allant de 12 à 76 mm, rangées dans un coffret comportant également un arbre, un foret à centrer et un ressort d'éjecteur.

VÊTEMENTS DE TRAVAIL - Engel Workwear

# Ligne industrielle Venture

La société danoise Engel Workwear introduit sur le marché sa nouvelle gamme de vêtements de travail Venture spécialement conçue pour le secteur de l'industrie. Fonctionnelle et contemporaine, se caractérisant par un design épuré et des coupes ajustées, cette ligne aux tissus associant polyester et coton comporte à ce jour deux pantalons, une cotte à bretelles, un blouson et un short.

Par leur conception, ces vêtements Venture dédiés au monde industriel diffèrent largement de ceux destinés aux artisans (électriciens, mécaniciens, charpentiers...) qui sont dotés de nombreuses poches ou porte-outils pour ranger le matériel. Au contraire, ces articles exigent une conception minimaliste, avec un design sobre, sans pièces détachées ou suspendues, afin que les opérateurs puissent utiliser les machines et les équipements en toute sécurité ; une conception validée par les professionnels de l'industrie qui ont testé sa compatibilité avec les besoins spécifiques du secteur. Le nombre de poches a ainsi été réduit avec des emplacements revus dans les vestes et les pantalons – on retrouve notamment pour plus de praticité une poche spécialement

conçue pour ranger et garder à portée de main son téléphone portable. Par ailleurs, afin de garantir une visibilité en toutes circonstances, toutes les pièces de cette collection sont ornées de détails réfléchissants à l'avant et à l'arrière.

En termes de coupe, ces vêtements ont bénéficié d'une attention toute particulière pour optimiser leur fonctionnalité. Sur les shorts et les pantalons, on retrouve notamment des élastiques à la taille et des genouillères ergonomiques. Sur la cotte, les bretelles sont réglables et le tissu est extensible pour garantir une liberté de mouvement maximale à l'utilisateur. Le blouson de travail est quant à lui doté de deux poches latérales et d'une poche poitrine avec fermeture à glissière invisible pour un rangement protégé, ainsi que d'une grande poche intérieure fermée par scratch d'accès facile.

Cette collection Venture a été développée avec un tissu 65% polyester 35% coton, résistant et relativement léger (250 g/m<sup>2</sup>) qui permet aux personnels de rester au frais lorsqu'ils sont en contact avec des machines qui dégagent beaucoup de chaleur ou d'être à l'aise lorsqu'ils travaillent dans des environnements



plus frais pendant de nombreuses heures d'affilée. En termes de taille, le pantalon, le short et la cotte à bretelle vont du 36 au 68 et la veste du XS au 6XL. Ces modèles sont disponibles en deux coloris qui peuvent être utilisés, par exemple, pour différencier facilement les équipes ou les départements au sein d'une même entreprise.

OUTILLAGE - Ridgid

# Nettoyage des canalisations à grande vitesse

Le FlexShaft™ de Ridgid est machine de nettoyage des canalisations qui assure un débouchage rapide et efficace des conduites faisant de 32 à 50 mm de diamètre sur une longueur de 15 m pour le K9-102 et de 50 à 100 mm de diamètre sur une longueur de 21,3 m pour le K9-204. Ce matériel utilise un câble protégé par une gaine en nylon tournant à grande vitesse sur lequel est fixé en bout un battoir à chaîne qui se déploie sur la circonférence du tuyau pour



dégager les obstructions qui s'y trouvent. La mise en rotation est effectuée par une visseuse sans fil –non fournie – qui actionne ce mouvement directement sur le carter fermé qui abrite le câble.

Ce système léger, facilement transportable avec sa poignée intégrée au carter, est complété d'une vaste ligne d'accessoires spéciaux conçus pour éliminer les graisses, les boues, les petites racines et tous types d'obstructions souples.



PROTECTION OCULAIRE - **Bollé Safety**

## Trois lunettes Small dédiées aux femmes

A l'occasion de la Journée internationale pour le droit des femmes, le 8 mars dernier, la société Bollé Safety a décidé de mettre les femmes à l'honneur en proposant trois modèles de lunettes unisexes dans une version Small adaptée aux visages les plus étroits. Le premier est le B714 sorti pour l'occasion avec une monture noire et rose ; « rester protégé de manière raffinée » selon

la communication de la marque. Ses coques assurent une protection latérale, supérieure et inférieure efficace et un grand confort à l'usage. Le second est le Kurt au design sportif dont la monture est translucide et permet de réduire les reflets pour garantir un grand confort visuel. Il s'adapte à une large gamme de corrections tout en offrant la protection supplémentaire d'une monture



Modèle Kurt Small

légèrement galbée. Enfin, le troisième est le Klassee, modèle résistant aux chocs fabriqué avec des matériaux biosourcés – sa monture bi-matière est produite à partir d'huile de ricin

SOUDAGE - **Engmar**

## Torche aspirante Ergoflow 420 à refroidissement eau et air

La société Engmar met sur le marché sa nouvelle torche aspirante Ergoflow 420 dotée d'un système de refroidissement particulièrement efficace qui associe un circuit d'eau et une aspiration d'air. Cette combinaison évite l'échauffement excessif de ses pièces de tête (diffuseurs, buses à gaz, tubes contact) et donne la possibilité de souder en continu et à haut ampérage, comme par

exemple lors de l'assemblage de pièces métalliques épaisses.

Au-delà de cet aspect, l'amélioration du système de refroidissement a permis de réduire le poids de la torche et le nombre de consommables. Cette évolution alliée à l'utilisation d'un faisceau très flexible et d'une poignée ergonomique améliore notablement le maniement au quotidien de cet équipement par les



soudeurs. En parallèle, la moindre usure des consommables réduit les coûts d'usage. Suite aux essais effectués, la marque évalue qu'il est possible de conserver une buse à gaz jusqu'à trois semaines en lieu et place d'un remplacement quotidien.

La torche aspirante 420 répond aux préconisations des Carsat françaises et à la norme EN ISO 21904-1.

ACCÈS EN HAUTEUR - **Mob Mondelin**

## Escabeau aluminium nouvelle génération

Mob Mondelin fait évoluer son escabeau en aluminium avec la sortie d'un modèle renouvelé sur de nombreux points proposé en quatre versions faisant de 3 à 6 marches.

Cet escabeau conçu pour une utilisation intensive est doté d'une rampe d'accès rallongée jusqu'au porte-outil, rampe en forme de main courante ou de mini garde-corps qui sécurise la montée des marches et peut en outre servir à caler les jambes de l'artisan en position de travailler. Il comporte également un porte-outil directement intégré à ses montants, donc en aluminium incassable et imperdable, et une tablette en bois certifié FSC au revêtement antidéra-

pant qui inclut un vide-poche en découpe pour déposer de petites pièces comme les vis, en plus de la caisse à outils ou du pot d'enduit. En outre, cet équipement robuste et léger possède de larges et profondes marches caillebotis antidérapantes, un double blocage mécanique à l'ouverture ou encore une peinture époxy, résistante à la corrosion. Cet escabeau est fabriqué dans l'usine de Mob Mondelin, avec une production qui fait appel à un tout nouveau laser de découpe, à une cintrreuse robotisée, à un appareil de soudage CMT (cold metal transfert) et à l'expérience du personnel en charge de l'assemblage par tenon-mortaise.





ITW Spraytec

# La prévention fait tache d'huile

*Même si le volume de leurs ventes ne progresse plus, les lubrifiants, dont les dégriffants font pleinement partie, sont des incontournables de la maintenance industrielle. Ils contribuent à allonger la durée de vie des équipements de production et à optimiser leur productivité, tout en réduisant leur consommation d'énergie et aujourd'hui leur impact environnemental et sanitaire grâce à des formulations renouvelées. Des bénéfices potentiels qui constituent autant d'opportunités pour les distributeurs en capacité de valoriser des services comme le conseil et l'audit des parcs de machines.*

**A**u premier regard, le marché des lubrifiants est une mer d'huile. À peine ridé par une onde environnementale – une houle verte qui s'affirme plus forte avec les exigences des nouvelles réglementations et l'enthousiasme des jeunes générations –, le tableau est paisible. Quelques brasses sous la surface, pourtant, le tumulte se fait

entendre et oblige certains à nager en eau trouble à défaut de pouvoir surfer sur une déferlante. Du coup, les sirènes et les baigneurs s'observent du coin de l'œil. « Il n'existe pas d'études sur les lubrifiants de maintenance et si nous en avions lancé une, nous préfererions la garder pour nous », sourit Claudia Forgemont, category management manager chez

la WD-40 Company, responsable marketing pour les réseaux de distribution professionnelle. L'entreprise américaine fête ses 70 ans cette année. « En 1953, des ingénieurs ont été mandatés par la Nasa pour mettre au point une solution repoussant l'eau afin de protéger de la rouille et de la corrosion le premier missile balistique intercontinental américain Atlas. Au



CONFORT | PRÉCISION | PERFORMANCE

# Cobra



## Gagnez en efficacité avec le diffuseur double spray !

Une large gamme de produits Jelt® est désormais équipée du nouveau diffuseur Cobra qui offre à la fois **confort d'utilisation, précision et performance.**

**Ne perdez plus le tube capillaire**, gagnez du temps et accédez aux endroits difficiles d'accès grâce à ce diffuseur ergonomique intégré !

Double Spray permet une **pulvérisation large** lorsque le tube capillaire est abaissé et **une application précise ou ciblée** lorsque le tube capillaire est relevé.

**TW Spraytec**

42 rue Gallieni - 92600 Asnières sur Seine - Tél. 01 40 80 32 32

**Jelt.fr**



### Super dégrissant Jelt 5021 ITW Spraytec

Le Super dégrissant toutes positions Jelt 5021 est un mélange d'hydrocarbures et d'huiles légères, additivé d'agents anticorrosion. Il a été spécialement développé pour assurer le dégrillage de toutes pièces ou ensembles liés. Grâce à sa faible tension superficielle, il s'infiltré dans tous les interstices, attaquant la rouille et permettant de dégager les pièces coincées ou corrodées. Il est utilisable jusqu'à des températures proches de -10°C. Il est muni d'une valve toutes positions facilitant le dégrillage des pièces difficilement accessibles. Sa tête Cobra double spray assure une application précise avec son tube capillaire et une application large avec son diffuseur.



### KF5 Double-Spray CRC Industries

Le dégrissant-lubrifiant multifonctions KF5 est doté d'un système double diffusion, permettant une application large ou précise, selon l'utilisation requise. Contenant du PTFE pour accepter de plus grandes charges, assurer une meilleure lubrification et une plus grande longévité des pièces et outillages, il pénètre rapidement et décolle les particules rouillées, chasse et isole de l'eau ou de l'humidité, nettoie, diminue les frottements, l'usure ou l'échauffement et favorise la conservation temporaire des métaux en protégeant contre la corrosion. Propulsé au CO<sub>2</sub>, l'aérosol contient plus de 95% de produit actif. Son utilisation est possible tête-en-haut ou tête-en-bas. Sans silicone, le produit actif est non conducteur.

*quarantième essai, ça a fonctionné ! » Le sigle WD-40 signifie « Water Displacement, 40<sup>th</sup> formula ». À l'heure de l'Équilibre de la terreur naissait, ainsi, un produit auquel il restait à inventer les milliers d'utilisations et qui allait donner le jour à un marché aujourd'hui encore très lucratif.*

*« Les attentes sont nombreuses. Nos réponses, adaptées. Le marché est attrayant en raison de ses volumes importants. Tout le monde peut utiliser un lubrifiant ou un dégrissant. Un dégrissant est composé principalement d'huile. L'huile est un lubrifiant », résume Thierry Mongrelet, country manager France de la société américaine CRC Industries. Son métier : les aérosols de maintenance et les lubrifiants. « Nous cibons les techniciens qui s'en servent tous les jours, contrairement aux particuliers qui n'en ont besoin que de temps en temps. Parfois, les entreprises ont des besoins spécifiques, c'est la raison pour laquelle nous proposons une trentaine de références. Et même si les produits multifonctions font le gros du marché, certains sont adaptés à des températures particulières ou un environnement spécifique, comme des produits certifiés NSF, sans particules noires pour des interventions en zones blanches, dans le secteur agroalimentaire. »*

## Un marché à la baisse...

Selon le Centre professionnel des lubrifiants (CPL), responsable, en France, de la collecte des statistiques de l'Industrie des lubrifiants et des

additifs de lubrification, au 31 janvier dernier, les ventes de lubrifiants industriels s'affichent en recul de 4% sur un an, à 176 518 tonnes, même si, au mois de janvier, les ventes ont progressé de 3,6% par rapport à janvier 2022, à 14 058 tonnes. Il s'agit bien là, en quasi-totalité, de lubrifiants mécaniques minéraux ou de synthèse, issus de la pétrochimie ou plus généralement de la carbochimie. Cette baisse n'a rien d'exceptionnel. Elle est chronique. Inexorable, selon les commentateurs spécialisés. Et si les fabricants de lubrifiants questionnés pour ce Zoom se refusent à apprécier la valeur des différents segments de l'univers sur lesquels ils se positionnent, la plupart estiment qu'il ne s'agit plus aujourd'hui pour eux que de prendre des parts de marché à leurs concurrents. Gros volumes et prix bas autant que bataillés, « le gâteau ne grossit pas. » On utilise de moins en moins de lubrifiants dans l'industrie.

*« C'est une tendance forte. Aujourd'hui, d'une manière générale, les machines sont tellement performantes qu'elles utilisent moins de lubrifiant pour fonctionner », avance Olivier Bortot, responsable marketing France de la société ITW Spraytec, filiale du groupe américain ITW, dépositaire des marques Jelt et Rocol. « Je ne parle pas des huiles de coupe, évidemment. C'est vrai pour les lubrifiants des circuits des machines ou pour les graisses des roulements à billes. Ces équipements de production sont de plus en plus performants et, également, de mieux en mieux conçus, avec des alésages plus précis, de meilleurs ajustements, donc*

*des écarts entre les pièces qui sont plus faibles et qui nécessitent moins de lubrifiants. C'est la même chose pour les voitures, dont les moteurs sont mieux conçus et mieux fabriqués aujourd'hui qu'il y a cinquante ans. Elles consomment moins d'huile. Les vidanges sont moins fréquentes. »*

## ... mais d'une grande résilience

Par essence, les équipements de production industrielle disposent de très nombreux roulements, vérins ou glissières, qui sont lubrifiés de manière automatique ou par des équipes de maintenance, de manière plus ou moins fréquente, en plus ou moins grande quantité. Ils ont vocation à durer dix, vingt ou trente ans et ont tendance à avoir besoin d'un peu plus de lubrifiant au fur et à mesure de leur usure. Les lubrifiants, et particulièrement les lubrifiants de maintenance, ne sont pas près de disparaître. Il y en a sous différentes formes dans la plupart des secteurs d'activités. On peut même estimer que le rapatriement en France de certaines usines installées en Europe de l'Est, voire en Asie, timide encore, mais bien réel, adoucira, dans les prochaines années, la courbe décroissante des ventes de ces produits indispensables.

Pas de quoi inquiéter, en tout cas, les très nombreux fabricants de lubrifiants industriels à la tête desquels se tient, en Europe, l'Allemand Klüber. Sur son site Internet, il indique : « Les solutions tribologiques innovantes sont notre passion », la tribologie se définissant comme une branche du





## XT-10 10 fonctions en 1 Ambro-Sol

Le XT-10 (S159) est un lubrifiant multi-usages affichant 10 fonctions en 1 : il protège les surfaces et les matériaux contre les intempéries, la corrosion, la poussière, l'usure. Il lubrifie les pièces dans tout type d'application, est très pénétrant, possède un haut pouvoir dégraissant. Il résiste à des températures très élevées, est anti-corrosif, imperméable, dégrissant et se présente comme un solvant puissant, en mesure de dissoudre la rouille. Il est conditionné dans un aérosol de 400 ml.

génie mécanique et de la science des matériaux qui étudie les phénomènes susceptibles de se produire entre deux systèmes matériels en contact, immobiles ou en mouvements, tels le frottement, l'usure ou la lubrification.

Pas de quoi inquiéter, non plus, les cinq « super majors » pétrolières, ExxonMobil, Shell, Chevron, BP et TotalEnergie, principaux fournisseurs des huiles de base pour la fabrication de lubrifiants, qui ont engrangé, ensemble, en 2022, un bénéfice record de 151 milliards de dollars, résultant d'une consommation irréfutable de pétrole et de gaz, combinée à la guerre en Ukraine. De là à imaginer qu'elles profiteront de cette manne pour investir dans les bioraffineries, proches des filières agroalimentaires et agrochimiques, pour proposer des lubrifiants végétaux et biodégradables, il n'y a qu'un pas... Un pas que toutes ont déjà franchi – certaines, avec conviction, depuis plusieurs années – en raison de leur nécessaire reconversion. Dans le cadre de la lutte contre le réchauffement climatique et de la décarbonation de l'économie, avec la réduction des émissions de gaz à effet de serre, ces « lubrifiants verts » pourraient, en effet, peu à peu, remplacer, si ce n'est la plupart des lubrifiants minéraux, du moins ceux dont l'impact sur l'environnement est le plus important.

## Fabricants et conditionneurs

À l'instar du liquide synovial, présent dans chacune des articulations du corps humain, qui permet aux cartilages de deux extrémités osseuses de glisser sans encombre l'un contre l'autre, le lubrifiant est, pour tout mécanisme, un « amortisseur » qui limite la friction et facilite le mouvement entre deux éléments en métal, en plastique ou en tout autre matériau solide. Il réduit leur usure, amoindrit l'échauffement engendré par leurs frottements, les protégeant

# LA LUBRIFICATION ÉCORESPONSABLE

## Une évolution nécessaire !

MOLYDAL



 Performances techniques

 Sécurité des utilisateurs

 Respect de l'environnement



• Dégraissants

• Dégrissants

• Graisses

• Lubrifiants pour chaînes et câbles

• Lubrifiants réseaux air comprimé

[www.molydal.com](http://www.molydal.com)

ZAET, 221 rue Paul Langevin,  
60740 Saint Maximin, France  
Tél : +33 (0)3 44 61 75 76





### Graisse Haute-Performance Specialist **WD-40**

WD-40 Specialist est une graisse premium de dernière génération, qui se caractérise par sa technicité et sa polyvalence, augmentée en efficacité par un agent épaississant, le Sulfonate de Calcium. Ce dernier garantit un haut niveau d'étanchéité et assure une lubrification parfaite de l'équipement, et ce, malgré la pénétration de l'eau.

Cette graisse multi-fonctions affiche une résistance aux conditions extrêmes comme les fortes pressions, les charges élevées, les hautes températures, l'usure et le délavage. Une fois appliquée, elle laisse en surface un film lubrifiant épais et visqueux qui vient protéger l'équipement. Elle est conditionnée en cartouche de 400 g et en tube de 150 g.



### Dégrippant multifonction Impact **IBiotec**

Développé par IBiotec, Impact est un dégrippant multifonction de 650 ml, 100% végétal. Il est garanti sans pesticides résiduel et sans OGM, sans HC, sans MOSH/POSH, sans MOAH et il est certifié NSF pour les industries agroalimentaires.

Désoxydant et dégoudronnant instantané, il est fortement pénétrant du fait de sa tension superficielle faible, et très lubrifiant pour permettre une réduction des consommations énergétiques, des efforts de démontage, de l'usure et des bruits de fonctionnement. Il est adapté à la maintenance de composants

mécaniques au nettoyage ravivage des élastomères caoutchoucs ou encore comme huile de décoffrage et de démoulage tous bétons.

ainsi d'une éventuelle déformation, et atténué également le bruit. Il les rend parfois étanches à toute poussière, comme c'est le cas pour les roulements à billes.

Depuis près de deux cents ans, les fabricants de lubrifiants s'ingénient à mettre au point les recettes les plus adaptées au bon fonctionnement des équipements de production et à leur productivité même. Les bibliothèques de formulations chimiques sont légion. Il suffit parfois d'y piocher un volume pour initier une nouveauté.

Selon Thierry Mongrelet, le savoir-faire des fabricants réside d'abord dans le fait qu'ils disposent d'un laboratoire de recherche et de développement et qu'ils font le choix de leurs matières premières. « *Nous avons la maîtrise de l'outil industriel, avec un suivi de notre fabrication de la conception à la livraison. C'est un gage de sérieux et de qualité* », explique-t-il. « *Le développement d'un produit peut prendre une année, voire deux, et sa durée de vie peut être très importante. Pour les lubrifiants, comme pour les dégrippants, certaines formulations traversent le temps, car on n'a pas trouvé mieux depuis leur création. Et il n'y a pas tant que ça de nouveaux produits chimiques. Les développements se font aujourd'hui sur des solutions plus respectueuses de l'environnement, de l'utilisateur et bien entendu des personnels qui fabriquent dans nos usines. Nous essayons d'éliminer les composés organiques volatiles. Et lorsque, techniquement, c'est possible, nous remplaçons les produits les plus anciens et les plus dangereux.* »

Autant de précisions qui semblent nécessaires au country manager France de CRC Industries, au regard du nombre croissant d'intervenants sur le marché qui se font fort d'imposer, sinon de nouvelles marques, du moins de nouvelles références, dans le libre-service de la distribution professionnelle. C'est vrai d'importateurs, de conditionneurs à façon ou de distributeurs qui souhaitent commercialiser leurs propres produits. C'est vrai aussi des sociétés qui développent une offre estimée par elles tout aussi qualitative que celle des pétroliers ou des fabricants « historiques » en élaborant de véritables cahiers des charges pour leurs gammes et en s'appuyant sur de solides partenariats avec des industriels du secteur. « *Nous sommes fabricants, mais nous externalisons la production* », explique Martin Volland, chef des ventes de l'entreprise familiale française Pluho, pour la marque Aexalt. « *Nous travaillons avec une quinzaine d'usines situées principalement en Île-de-France. Nous ne faisons que du haut de gamme pour les professionnels. Nous développons des produits avec des laboratoires en fonction des besoins des distributeurs et de leurs clients selon trois critères : le respect de l'environnement, le respect de l'utilisateur et la qualité du produit. Aujourd'hui, la protection de l'environnement est au cœur des préoccupations. Le marché est en demande de produits propres, efficaces, qui ne posent pas de problèmes sanitaires. Nous proposons par exemple un lubrifiant-dégrippant, en bidon de cinq litres et en vaporisateur, donc sans gaz propulseur, sur*

*l'étiquette duquel il n'y a aucun pictogramme de sécurité et qui est fabriqué à partir d'huile de ricin. Par le biais de nos distributeurs, nos produits sont chez Vinci, Michelin, Disneyland, Aéroport-de-Paris et même Engie Green. Il y a vingt ans déjà, Aexalt commercialisait des solutions en base aqueuse, dégraissantes et biodégradables, alors que le marché ne vendait que des produits solvantés. Nous faisons changer les mœurs. Évidemment, nous avons quelques produits issus du pétrole, mais, dès que nous pouvons proposer une alternative avec un sourcing végétal, nous le faisons et nous y mettons les moyens.* »

## Des formules complexes

En constante amélioration, le raffinage du pétrole et la pétrochimie, comme désormais le bioraffinage, ne suffisent pas toujours à permettre à l'huile de base utilisée dans la composition des lubrifiants d'atteindre une efficacité optimale. Il convient alors de la compléter avec des additifs chimiques pour améliorer ses performances. Au-delà des seuls indices de pureté et de viscosité de l'huile minérale, de l'huile de synthèse ou de l'huile végétale, il s'agit de tenir compte, aussi, entre autres, de son point d'écoulement, de son point de goutte, de sa résistance à l'oxydation, comme de ses pouvoirs anti-usure, antifriction ou antirouille. En plus de renforcer les propriétés d'un lubrifiant, certains additifs sont utilisés pour lui apporter les éléments dont il





By CRC Industries 

# KF 5 DOUBLE SPRAY

DÉGRIPPANT LUBRIFIANT MULTIFONCTIONS  
100% PRO - 100% SÉCURISÉ



[www.KFsolution.fr](http://www.KFsolution.fr)



### LubrifSilicone alimentaire Aexalt

Lubrifiant synthétique à base d'huile polyméthylsiloxanique, le LubrifSilicone alimentaire est homologué NSH H1, pour un contact fortuit avec les aliments. Rénovateur, hydrofuge, diélectrique, antistatique, démoulant, il ne dessèche pas, résiste au cisaillement et à l'humidité, est non corrosif, sans effet sur les métaux, et n'attaque pas les plastiques. Il empêche aussi l'adhérence des salissures, de la poussière ou de l'eau. Cet aérosol de 400 ml net est utilisable dans les positions tête-en-haut et tête-en-bas.

ne dispose pas : la détergence, les pouvoirs de dispersion, de neutralisation des composés acides, de protection contre la corrosion ou de résistance à une extrême pression. Des additifs anti-mousse sont même formulés pour corriger les effets négatifs générés par l'usage d'autres additifs...

Les laboratoires de recherche et de développement sont de vastes cuisines. Après que la formule ait été stabilisée, les proportions respectées au regard d'une réglementation européenne fort stricte et d'un budget toujours serré – les additifs sont chers ! –, loin de n'être qu'un maître queux penché sur son chaudron, le fabricant doit procéder à des tests de vieillissement de sa mixture, à l'établissement obligatoire de sa fiche de sécurité « FDS », à sa certification, voire au dépôt de son brevet. Un bon cru se garde plusieurs dizaines d'années. C'est à peine s'il faut rajeunir son étiquette de temps en temps, réajuster son emballage, tout en actualisant les arcanes marketing et de communication qui présideront à sa commercialisation.

## Trois types de lubrifiants

En mettant de côté une nouvelle génération de lubrifiants fabriqués à base de nanoparticules, dont les recherches se poursuivent, il est commun de considérer trois types de lubrifiants : solides, semi-solides ou liquides. Tous peuvent être additivés, mélangés et dilués avec un solvant pour être utilisés en aérosol.

### Dégrippant multi-fonctions écoresponsable TopLub Molydal

Conçu à 85% de matières premières biodégradables et à 50% de matières premières renouvelables, le dégrippant lubrifiant multi-fonctions écoresponsable TopLub est exempt de silicone. Offrant une très faible tension superficielle pour une meilleure pénétration de tous mécanismes corrodés, il permet d'éliminer les traces de graisses, a un effet dégoudronnant, chasse l'eau, repousse l'humidité des circuits électriques ou électroniques. Son film de protection mince est très résistant, même dans les ambiances agressives.



« La forme d'emballage en générateur d'aérosols, pour ces produits lubrifiants et dégrippants, représente un intérêt majeur », souligne Jean Blottière, délégué général du Comité français de aérosols. « La facilité d'utilisation et la performance du produit sont indéniables. L'usage ou non de la pipette permet une pulvérisation du produit au bon endroit, en juste quantité. Le fait qu'un générateur d'aérosols reste performant pendant plusieurs années est un autre avantage majeur. Enfin, l'emballage en acier ou en aluminium est recyclable et recyclé en fin de vie. »

Selon lui, l'aérosol – dont le produit n'est désormais plus propulsé que par un mélange de gaz de pétrole liquéfié butane-propane ou, aujourd'hui, plus généralement encore, par de l'anhydride carbonique (CO<sub>2</sub>) – est aussi parfait pour répondre aux contraintes des réglementations européennes Reach (acronyme de Registration, evaluation and authorisation of chemicals), visant à mieux protéger la santé humaine et l'environnement contre les risques liés aux substances chimiques, et CLP (acronyme de Classification, Labelling, Packaging), pour la classification, l'étiquetage et l'emballage des substances et des mélanges.

Peu vertueux pour l'environnement, le graphite, le disulfure de molybdène ou le polytétrafluoroéthylène, abrégé en PTFE et aussi appelé Teflon, sont des lubrifiants solides utilisés seuls, en lubrification sèche – comme le graphite en serrurerie – ou associés à un lubrifiant d'une autre nature (huile ou graisse) pour en améliorer les performances.

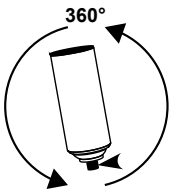
Outre les cires minérales issues du pétrole, comme la paraffine, auxquelles peuvent se substituer aujourd'hui certaines cires végétales, comme celle extraite du jojoba, les lubrifiants semi-solides ou pâteux comptent dans leurs rangs les graisses, dont la principale qualité est d'emprisonner un lubrifiant – le produit véritablement actif ! – et ses additifs dans un « savon complexe », sorte de contenant organique, qui supportera mieux une contrainte physique ou une hausse de température qu'un lubrifiant liquide. Sur un élément vertical, une graisse ne coule pas et, dans un roulement à billes, elle maintient le lubrifiant en place. Commercialisées essentiellement en vrac auprès des industries, les graisses sont une multitude dont les utilisations sont multiples. Globalement, les graisses à base de savon de calcium servent à des usages assez communs en présence d'eau, pour éviter les agressions du sel en milieu marin. On parle d'ailleurs de graisses marines. Les graisses à base de savon d'aluminium sont utilisées pour des transmissions de puissance, comme celle des cardans, tandis que les graisses à base de savon de lithium le sont pour la lubrification des roulements à billes. La plupart des graisses standard sont fabriquées à base de savon complexe de lithium. Le lithium étant un métal, c'est bien une structure micro-métallique qui va retenir le lubrifiant. On lui ajoute parfois un épaississant pour obtenir un produit presque solide. Il existe même des savons complexes multi-complexes au lithium et à l'aluminium pour des applications particulières...



## GALVANISATION A FROID OU MAKE-UP ? COMPAREZ !

AÉROSOL UTILISABLE DANS  
TOUTES LES POSITIONS À

**360°**



Aspect  
**ULTRA BRILLANT**



Aspect  
**BRILLANT**



Aspect  
**MAT**



PAS DE NÉCESSITÉ  
DE PURGER  
BUSE ANTI-COLMATAGE



### PERFORMANCES

TENUE AU TEST BROUILLARD SALIN ISO 9227 :

**2808 H**

Procès-verbal d'analyse sur demande

TEMPS DE SECHAGE HORS POUSSIÈRE :

**4 MINUTES**

Manipulable après 7 minutes

TEMPÉRATURE D'UTILISATION :

**-50 °C +550 °C**

TOTALE RÉSISTANCE A LA RAYURE, AU PELAGE

Essai de quadrillage ISO 2409

TEST ERICHSEN D'EMBOUTISSAGE ISO 1520

Totale résistance à la déformation. Opérations de pliage, de cambrage, de Cambridge possibles après traitement.

UTILISABLE SUR ASSEMBLAGES FILETÉS

Test MIL A 907 ED

GALVA ZN+ EST SOUDABLE ET PEINTABLE

### ASPECTS ÉCONOMIQUES

POUVOIR COUVRANT PAR AÉROSOL :

**10 M<sup>2</sup>**

POIDS NET

**522 GR**



PROPULSEUR D'ORIGINE NATURELLE,  
INERTE, ININFLAMMABLE,  
INCOMBUSTIBLE, ALIMENTAIRE.  
DISPONIBILITÉ ILLIMITÉE.

**3 %**

PRODUIT ACTIF CONTENU  
DANS L'AÉROSOL.  
NOMBRE D'UTILISATION X 5

**97 %**

FABRIQUÉ  
EN **FRANCE**



### Multi 500 Ampere System

Le lubrifiant multi-fonction Ampère Multi 500 est équipé d'un tube diffuseur multi-positions et détachable, pour une application précise et nette, et d'une valve progressive. Agissant rapidement, il nettoie efficacement, dégriffe les mécanismes corrodés, rouillés, coincés ou gelés, lubrifie et protège de l'humidité en laissant un film anti-rouille pour une protection continue. Son action est durable et préventive. Il est conditionné dans un aérosol de 400 ml net.

Troisième catégorie, enfin, et ils représenteraient près de 90% des lubrifiants industriels, les lubrifiants liquides. Minérales ou végétales, ce sont pour l'essentiel les huiles de coupe et, bien entendu, les dégriffants, dont chacun a pu expérimenter l'utilité pour venir à bout d'un boulon prisonnier de sa gangue de rouille, du grincement d'une charnière ou de l'immobilité d'une rotule de plastique.

Bien que leur volume soit difficilement quantifiable, les huiles spécifiques, comme les biolubrifiants biodégradables pour les scies à chaîne des tronçonneuses et les têtes d'abat-teuses forestières représentent des ventes non négligeables en quincaillerie et fournitures industrielles, d'autant que leur utilisation est obligatoire dans les zones naturelles sensibles depuis plus d'une quinzaine d'années.

Appliquées sur les outils coupants, comme les forets, les lames de scie ou les outils de fraisage, et permettant d'usiner, de percer, de tarauder, à la machine ou à la main, les huiles de coupe représentent, quant à elles, la plus grosse partie des volumes des lubrifiants industriels, c'est-à-dire environ 35 à 40% d'entre eux. Leur marché se subdivise en huiles de coupe entières et en huiles de coupe solubles. Et si les premières sont des fluides prêts à l'emploi que l'on applique souvent à la main, au moyen d'une burette, d'un pulvérisateur ou d'un aérosol, les secondes sont un concentré que l'on mélange avec de l'eau, pour obtenir un liquide laiteux que l'on injecte dans un circuit fermé, comme celui d'une machine à commande numérique, par exemple. Ces huiles de coupe solubles représentent

### Dégriffant lubrifiant Karzhan Sodise

Le dégriffant multifonctions Karzhan (réf. 24 500), comme l'ensemble de la gamme d'aérosols techniques de Sodise, est conçu et fabriqué en France. Hydrofuge, il permet de chasser l'humidité, de dégriffer rapidement les pièces rouillées ou bloquées et de nettoyer les mécanismes de toutes sortes. Il assure ainsi le glissement des pièces mécaniques et autres moteurs. Il protège le matériel électrique en atmosphère humide ou saline et évite la corrosion des pièces métalliques. Grâce à sa tête multi-positions permettant une utilisation à 360°, cet aérosol s'adapte à toutes les applications, offrant une action lubrifiante renforcée et durable. Il améliore ainsi la précision de la pulvérisation pour une souplesse d'utilisation accrue. Non conducteur, il est compatible avec les matériaux non ferreux, les isolants électriques et les matières plastiques.



environ 70% du volume des huiles de coupe, puisque la production industrielle est très largement automatisée. Elles sont généralement livrées en fûts ou en containers.

### Emblématique dégriffant

Produit emblématique du marché des lubrifiants de maintenance, non seulement du fait de sa forte présence en distribution professionnelle comme en grande distribution, mais aussi et surtout en raison de la communication massive élaborée par le leader incontesté de la discipline auprès de plusieurs générations d'utilisateurs, les dégriffants n'ont qu'un synonyme : WD-40. « Nous avons une force de vente classique sur le terrain, qui est proche des différents marchés que nous visons dans le grand public et le professionnel », commente modestement Claudia Forgemont. « Et puis, nous avons un marketing avec des actions qui sont, certes, assez importantes pour booster nos produits. Nos leviers sont classiques, nous sommes présents sur les réseaux sociaux et dans les points de vente avec des offres promotionnelles. Notre produit phare, c'est le produit multifonction qui est dégriffant, lubrifiant, nettoyant, qui chasse l'humidité et protège de la corrosion. Pour les bricoleurs comme pour les professionnels, il répond à la majorité des besoins, tant qu'on en a une utilisation ponctuelle qui ne demande pas une technicité très importante. »

Elle est là, la définition du dégriffant multifonctions, le fameux « cinq en un », qui représente la majorité du

volume des ventes des dégriffants. Elle est là, à travers même son contenant, puisque l'entreprise américaine est à l'origine du conditionnement en aérosol de son produit, mettant au rebut les traditionnelles burettes d'huile. Tous les distributeurs l'ont en fond de rayon. Sur le site logistique de RS France, il y a même un espace réservé à WD-40, tellement le taux de rotation de leur produit multifonction est important. Pas un fabricant ne saurait faire l'impasse sur cet incontournable, chacun à sa marque. Certains lui ajoutent même des vertus : désoxydant, dégraissant, dégoudronnant, désincrustant, diluant des colles, des résines et des encres, nettoyant des enduits et mastics, démoulant...

« Tout dégriffant est un lubrifiant dont l'huile de base est très fine, ce qui lui permet d'aller au cœur des équipements grippés, vis ou boulon, pour faciliter l'action mécanique que l'opérateur exerce sur la pièce. Ce lubrifiant est aidé par des solvants qui vont lui permettre de pénétrer dans de très petits interstices », réajuste Olivier Bortot, qui, pour sa part, commercialise pour l'industrie le « JKX » à la marque Jelt, équipé d'une tête cobra spray large ou précis.

Quand bien même le dégriffant multifonctions, propulsé par du CO<sub>2</sub> ininflammable et utilisable dans toutes les positions, disposant même parfois d'un tube flexible, est le couteau suisse de tout opérateur de maintenance, certains professionnels ont besoin de produits beaucoup plus spécifiques pour des interventions spéciales. Pour eux, les fabricants rivalisent d'ingéniosité en mettant au point des dégriffants monofonction





### Dégrissant 5 fonctions 2500 Lloyd/Air Industry

Le dégrissant 2500 Air Industry lubrifie, nettoie, dégrisse, chasse l'eau et protège de la corrosion. Il dispose d'un très haut pouvoir de capillarité, affiche une faible tension superficielle et ne contient pas de silicone. Compatible avec les matériaux non ferreux, les isolants électriques, les matières plastiques, il est adapté à la protection des équipements en atmosphère humide ou saline. Son point éclair est supérieur à 55°C. Il est conditionné en aérosol de 400 ml net.

reconnus comme étant supérieurs aux multifonctions dans la désintégration de la rouille et autres salissures, grâce à une plus grande capacité de pénétration au cœur d'un système bloqué. La supériorité de ce produit plus mouillant et moins gras est d'autant plus marquée que la tension superficielle du liquide est faible. L'élaboration d'un dégrissant monofonction requiert, selon les fabricants, qui trouvent avec lui le moyen de se différencier, un savoir-faire plus pointu. D'ailleurs, nombre de ces produits spécifiques sont dotés de la certification NSF qui autorise leur utilisation dans l'industrie agroalimentaire autour des zones de traitement et de transformation des aliments.

Ce marché représente un potentiel de développement d'autant plus important qu'il n'y a pas moins de 10 000 entreprises de transformation alimentaire en France.

### Apporter une valeur ajoutée

Aussi imposant qu'il puisse paraître sur les sites de vente en ligne des distributeurs et à travers les facings réalisés dans les points de vente par des logiciels d'implantation puissants, le volume des dégrissants multifonction et monofonction, commercialisés pour la plupart en aérosol de 400 millilitres, ne doit pas cacher la réalité : le marché des lubrifiants se fait en majeure partie en direct, à hauteur de 55 à 60% des ventes totales en volume.

« Dès que les conditionnements dépassent le bidon de cinq litres, c'est souvent de la vente directe du fabricant ou du grossiste à l'utilisateur », explique Olivier Bortot. « Les

### Easy Bar® Almasol® Lubrification Engineers Distribution

Easy Bar® avec Almasol® de Lubrification Engineers Distribution amène la lubrification des fours rotatifs à un tout nouveau niveau de performance en associant les propriétés de réduction de l'usure de l'additif EP extrême pression Almasol, exclusif à l'entreprise, aux avantages éprouvés de l'Easy Bar. Le mélange breveté Easy Bar avec Almasol de lubrifiants minéraux et métalliques est suspendu dans un liant polymère solide qui fond à environ 49 °C. Le point d'auto-inflammation de la barre est de 538°C, l'un des plus élevés de l'industrie, ce qui évite les embrasements dangereux.



*grandes industries achètent par fûts de 200 litres. La distribution ne veut pas s'embêter avec ce genre de contenants. Il n'y a pas d'intérêt pour elle à les stocker. La manutention n'en est pas aisée, d'autant qu'il y a des réglementations strictes sur les produits chimiques ».*

Certes bien adaptés au libre-service, les petits conditionnements sont, toutefois, également commercialisés en vente directe. Qui peut le plus peut le moins. Et il n'est pas rare, non plus, que les grands comptes passent concomitamment par la distribution professionnelle, si le produit demande ne serait-ce qu'un peu de service et si le distributeur est en mesure d'apporter de la valeur ajoutée à sa vente. Sur le segment des lubrifiants, ce service peut consister en la réalisation, par des personnels spécialisés, de prélèvements de fluides et de tests d'usure des équipements de production, pendant les périodes de maintenance.

Cette démarche est d'autant plus remarquable, aujourd'hui, que les enjeux du marché des lubrifiants industriels ne tiennent plus seulement dans la maintenance des équipements de production, à moindre coût, au moyen de produits plus vertueux au plan environnemental qu'ils ne l'étaient il y a vingt ans. Le contexte économique plus que tendu de ces dernières années et la responsabilité sociétale des entreprises, qui n'est rien d'autre que la contribution des entreprises au développement durable, ont donné naissance dans chaque usine, au service maintenance, à un « homme lubrifiant ». Ce spécialiste occupe aujourd'hui un poste clé. Un poste stratégique, car le coût du lubrifiant au regard d'une casse machine, voire

d'un arrêt de la production, est anecdotique. En fonction des industries, le budget lubrifiant, parfois très important, ne représente guère plus de 5% du coût éventuel d'un incident.

À l'heure de la « sobriété » ou avec la seule nécessité de réaliser des économies d'énergie, les industriels font désormais à nouveau de la maintenance préventive, plutôt que de se contenter d'opérations de maintenance curative. Contraints aujourd'hui d'attendre certaines pièces de rechange pendant plusieurs mois, ils sont plus attentifs que jamais à maintenir leur équipement de production en état de bon fonctionnement et prêtent le plus grand intérêt à la gestion de leur stock de pièces disponibles. Les grandes industries agroalimentaires, même, se font chantres de la maintenance prédictive et leurs ingénieurs analysent les performances des machines pour en évaluer la fin de vie. La maintenance est stratégique, car l'outil de production ne peut souffrir aucun arrêt.

En appui des distributeurs, les fabricants se déplacent sur site pour effectuer des mesures, des constats, des préconisations. Avec la hausse du prix de l'énergie, un équipement en bon état de fonctionnement et, en l'occurrence, parfaitement lubrifié, va permettre, non seulement d'obtenir des gains de productivité, mais aussi de faire de réelles économies d'énergie. Bien conscients de cette donnée, les industriels ne savent, pourtant, que rarement comment mesurer ces gains énergétiques, un calcul que maîtrisent les fabricants partenaires des quincailleries et fournitures industrielles.

François Tramont



Crédit photo : Coverguard

# Prise en main de nouveaux risques

*La protection de la main contre les risques mécaniques concerne la majorité des professionnels de l'industrie, du bâtiment, de la logistique et des transports. Symbolisant bien l'évolution de ces gants en faveur du confort, l'anti-coupure affiche des niveaux de protection de plus en plus élevés, tout en cultivant sa souplesse pour mieux préserver sa dextérité. Compte tenu de la maturité de cet univers, de nouveaux risques émergent également, comme la protection contre l'impact ou la piqûre d'aiguille qui témoignent de la volonté de protéger toujours mieux le porteur dans ses fonctions, tandis que la dimension environnementale entre de plus en plus dans le jeu.*

**U**n accident à la main survient toutes les 22 secondes en France... Le gant de protection n'a pas usurpé sa mission. Coupures, brûlures à la chaleur ou aux produits chimiques, froid, piqûres, déchirures, décharges électriques, chocs, écrasements et autres allergies, la main est soumise à rudes épreuves. Elle est, d'ailleurs, dans de nombreux métiers, la zone du corps

la plus exposée et donc la plus sujette à des accidents. Chaque année, quelque 466 000 accidents professionnels liés à la main sont ainsi recensés par l'Assurance Maladie, dont 60% ont pour origine une manutention ou l'utilisation d'un outillage. Et 27% donnent lieu à un arrêt de travail, avec une incidence économique non négligeable, évaluée à environ 1,9 milliard d'euros

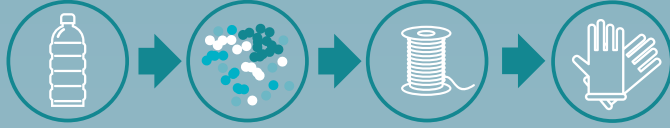
(coûts directs et indirects). Ils aboutissent même, dans 1,6% des cas, à une incapacité physique.

## Des risques partagés par tous

Tous les opérateurs qui exposent de manière fréquente ou occasionnelle leurs mains à des risques d'abrasion, de coupure ou de perfo-



En 2020 nous avons innové et créé le 1<sup>er</sup> gant fabriqué à partir de bouteilles plastique recyclées.



En 2023 découvrez 14 modèles de gants pour protéger vos mains et votre environnement

ENDUCTION NITRILE

 EN 407 XXXXXX EN388 4121A	<p><b>31-5131R</b></p>	 EN 407 XXXXXX EN388 4121A	<p><b>31-5231R</b></p>	 EN 407 XXXXXX EN388 4121A	<p><b>31-5331R</b></p>		
 EN388 4121X	<p><b>31-330R</b></p>	 EN388 4121X	<p><b>31-530R</b></p>	 EN 407 XXXXXX EN6259 EN388 4121X	<p><b>31-5130R</b></p>	 EN 407 XXXXXX EN388 4121A	<p><b>31-5130R</b></p>

ENDUCTION PU & LATEX

 EN388 2131X	<p><b>31-632R</b></p>	 EN388 3131X	<p><b>31-131R</b></p>	 EN16350 EN388 4121X	<p><b>31-3150R</b></p>
--------------------	-----------------------	--------------------	-----------------------	-------------------------------	------------------------

ANTI-COUPURE

 EN 511 XX EN388 2X42B	<p><b>41-8150R</b></p>	 EN 407 XXXXXX EN388 4031C	<p><b>16-133R</b></p>
 EN 407 XXXXXX EN388 4X42C	<p><b>16-1835R</b></p>	 EN16350 EN388 3X42B	<p><b>16-1835R</b></p>

ration, dans les métiers du BTP, de l'industrie (assemblage, montage, maintenance...), de la métallurgie et du verre, du commerce et des services (manutention, déplacement d'objet, transport...) sont concernés par le port d'un gant de protection contre les risques mécaniques, répondant à la norme EN 388 : 2016. Compte tenu de la diversité des professions auxquels elle s'adresse, cette typologie de gant est en tête de proue de la protection de la main. « Le risque mécanique apparaît quasiment dans tous les métiers. On peut avoir des risques complémentaires, mais la présence, par exemple, d'un risque chaleur ne veut pas dire qu'il n'y pas de risques mécaniques » commente Laurent Singer, directeur général de Singer Safety, dont le gant de protection est depuis 80 ans l'un des points forts de l'entreprise, même si elle a, depuis, élargi son offre à d'autres familles des EPI.

Les caractéristiques de ce gant sont identifiables par un pictogramme avec un marteau symbolisant la résistance dite mécanique dudit gant, associé à plusieurs chiffres précisant le niveau de résistance testé aux agressions suivantes : abrasion, coupure, déchirure

### PIP **Gant anti-coupure 16-541 G-Tek® PolyKor™**

**Le gant 16-541 G-Tek® PolyKor™ (EN 388 : 2016 3X31D) présente un niveau de résistance à la coupure de niveau D, tout en bénéficiant d'un support tricoté (HPPE, polyester, fibre de verre) de jauge 21, qui lui confère la plus grande flexibilité et sensibilité tactile du marché. Son enduction en polyuréthane offre une excellente adhérence. Il est compatible avec les écrans tactiles pour que les opérateurs n'aient pas besoin de changer ou d'enlever son équipement de protection entre les tâches. Un renfort pouce/index lui apporte une durée de vie plus longue et une protection accrue. Il est disponible de taille 6 à la taille 11.**



et perforation. Il peut être complété d'une ou deux lettres, précisant le niveau de coupure et sa capacité, le cas échéant, à résister à l'impact.

Cet univers représente donc l'essentiel des volumes du marché des gants de protection, devançant les gants spécifiquement conçus contre les risques chimiques – dont une bonne part relève du jetable – et ceux contre les risques thermiques. Il s'agit d'un marché mature en termes de volumes de vente, ce qui

n'empêche pas une innovation constante. « En France, nous dépendons du développement de nos industries. Aujourd'hui, de plus en plus de tâches sont robotisées. Le marché reste donc stable, avec une croissance surtout sur des besoins spécifiques et sur des produits de plus en plus fins » constate Sandrine Rostaing, directrice marketing et commerciale de Rostaing, entreprise qui reste l'une des rares sur ce marché à se positionner comme monospécialiste, avec deux sites de production à Casablanca, au Maroc. « Nous constatons une progression des spécificités secondaires qui deviennent prioritaires comme la respirabilité ou le tactile pour que le gant se fasse oublier et qu'on n'ait pas envie de le retirer, et tout ce qui peut apporter du confort » ajoute Stéphanie Burgio, Group Marketing Manager de Coverguard, acteur qui dispose notamment de sa propre unité de production de gants, en Asie.

Certes, si les produits deviennent de plus en plus techniques et confortables, au profit d'une montée en gamme du marché, les tensions actuelles concourent à un regain d'intérêt pour une demande axée sur le prix. « Il y a toujours eu un marché de prix et de qualité » nuance Julien Ménard, directeur commercial de PIP France, filiale du numéro un américain du gant anti-coupure (marque G-Tek). « Mais nous observons une demande sur des produits innovants qui vont apporter du confort. Si l'opérateur n'est pas bien avec son gant, il ne va pas le mettre. Et s'il ne le met pas, il s'expose

### Difac

### **Gant ATG MaxiCut® Ultra 44-5745**



**La gamme de gants MaxiCut® Ultra de ATG/Difac est dédiée à ceux qui effectuent un travail de précision en milieu sec où une protection contre les coupures est nécessaire, comme la manipulation de tôles de métal, de verre cassé, l'assemblage et la maintenance. Elle se décline en plusieurs modèles de gants avec une montée en gamme par rapport à l'indice de coupure, de 4C à 3E. Ainsi, le modèle 44-5745, qui est adapté aux manipulations ponctuelles de pièces lourdes et tranchantes, offre un niveau 3E à la coupure grâce à la technologie CUTtech®. Son support tricoté vanisé nylon, associé à des fils et fibres de haute**

**performance en polyéthylène haute densité et fibres de verre s'associe à une enduction paume et doigts en micro mousse de nitrile, microporeuse et respirante pour assurer un excellent grip. Ainsi, sa finition de micro-capsules assure une préhension contrôlée tandis que la technologie AIRtech® réduit la sudation et assure une respirabilité à 360° sans aucun contact de la peau avec la matière d'enduction.**

**Sa forme, son ajustement et son ressenti contribuent, par ailleurs, à réduire la fatigue tout en augmentant le confort et la dextérité. Doté de la technologie DURAtch®, il offre aussi une durabilité exceptionnelle. Il est lavable en machine à 40°C pour une utilisation prolongée.**



à un accident qui coûte bien plus cher à l'entreprise que le prix du gant à la base ».

### L'anti-coupure en force

Le segment de marché qui, visiblement, est toujours autant plébiscité, est le gant anti-coupure. Faisant face à des risques très présents en atelier ou sur un chantier où les causes de coupure sont nombreuses (manipulation de pièces coupantes, fixes ou portatives, manipulation d'objets tranchants ou de matériaux coupants), le gant anti-coupure représente effectivement la majorité des demandes.

La révision de la norme EN 388 en 2016, qui a contribué à améliorer la précision et la fiabilité des tests de résistance à la coupure, a probablement favorisé l'émergence de gants anti-coupure à plus forte valeur ajoutée. Désormais, deux méthodes de test sont utilisées. Le « Couptest » calcule le nombre de cycles nécessaires pour couper le gant sous une pression de 5N (environ 500 g). Il se traduit par des chiffres de 1 à 5,

### Singer

### Gant anti-coupure PHD18NIB

Le gant de protection PHD18NIB (EN 388 : 2016 : 3X42D) de Singer dispose d'un support en polyester, polyéthylène haute densité et élasthanne. Tricoté une pièce, il est non irritant et facile à ajuster. La grande finesse de sa jauge 18 lui assure une sensibilité accrue, au profit d'une grande dextérité. L'induction en micro-mousse de nitrile lui permet de résister aux huiles. Les fibres techniques du support lui confèrent également une excellente résistance à la coupure (TDM D). Son poignet est conçu dans un tricot élastique avec liseré. Tactile, ce gant est compatible avec les écrans.



sachant que niveau 5 indique une force supérieure ou égale à 20 Newton.

En cas d'altération, un autre test est obligatoirement réalisé suivant la méthode dite TDM. Elle a recours à une lame droite qui parcourt une distance de 20 mm soumise à une force variable. Cette force nécessaire est classée en six niveaux, de A à F, exprimant en Newton, la force à laquelle le gant a résisté. Le niveau A indique ainsi une résistance de 2 à

4,9 Newton, soit une pression d'environ 200-500 g, permettant donc de protéger la main à un faible risque de coupure. A l'autre bout du spectre, le gant de niveau F est en mesure de résister à une force d'au-moins 30 N, soit 3 à 4 kg, ce qui le rend performant face à la manipulation d'objets lourds et tranchants.

Actuellement, les gants de niveau B (entre 5 et 9,9 N, soit environ 500 g à 1 kg) et C (entre 10 et 14,9 N, soit entre 1 et 1,5 kg), autorisant la mani-

**SAFETY EVOLUTION**  
**JUBA**  
www.jubappe.com

Visitez-nous:  
**Préventica**  
PARIS / PORTE DE VERSAILLES  
23 > 25 MAI - STAND T32

**K-ROCK**  
SECURITY  
RESISTANCE  
ENGINEERING

pulation de petits objets pointus et tranchants, semblent représenter la majorité des ventes, bien que tous les acteurs du marché observent une demande croissante en faveur des gants de niveau D, voire F. Un gant de niveau D résiste à une pression située entre 15 et 21,9 N (soit entre 1,5 et 2,2 kg).

Néanmoins, certains gants dépassent largement le niveau F, sans que leur niveau de performance soit reconnu par la norme européenne. Il faut alors se référer à la norme américaine Ansi, qui dispose de 9 niveaux allant jusqu'à 60 N, le A6 correspondant à notre niveau F. Quand c'est le cas, les marques indiquent alors ce niveau de performance dans la notice technique du gant concerné, information pouvant intéresser ceux qui sont confrontés à un risque coupure très élevé. Certains acteurs, à l'instar du Suédois Ejendals (marque Tegera) n'hésitent pas non plus à préciser les niveaux de performances de leurs gants, à l'intérieur d'un niveau, notamment si ce dernier se situe dans la limite supérieure. « Un gant de niveau B qui résiste à 6 ou 9 N, cela fait une grosse différence au poste. Nous faisons partie des rares fabricants qui communiquent sur les tests » indique Yoann Barry, responsable de secteur. « Nous remarquons aussi que des coupures ont souvent été faites en essayant de rattraper

### Uvex Gant Helix® 3000 HexArmor®

Les gants Helix® 3000 de HexArmor® sont des gants de protection de résistance à la coupure de niveau D (selon la norme EN 388), dotés d'un exosquelette IR-X® Impact Exoskeleton™ sur le dos de la main, conçu pour protéger les mains contre les risques d'écrasements et d'impacts (marquage P de la norme EN 388). Le design hautement flexible de l'exosquelette garantit une grande souplesse, tout en offrant une protection longue durée grâce à sa haute durabilité. Le liner en HPPE et fibres de verre offre une protection maximale contre les coupures et les perforations, tandis que la paume en nitrile noir sablé garantit une résistance supérieure à l'abrasion et une meilleure préhension. De plus, la zone renforcée au niveau du pouce vient augmenter la durée de vie du gant. Le poignet tricoté empêche la saleté et les débris de pénétrer dans le gant, assurant ainsi une sécurité accrue. Ces gants de protection sont légers (jauge 13) et leur conception sans couture assure un confort optimal tout en conservant la flexibilité et la compatibilité tactile, ce qui les rend confortables à porter même pendant de longues périodes. Le poignet élastique permet un maintien confortable et une mise en place facile. De plus, ils sont lavables en machine pour une utilisation pratique et une durée de vie prolongée.



un objet, donc un mouvement brusque avec une force importante. Dans l'analyse des risques, il est important d'étudier comment s'est faite, le cas échéant, une coupure. »

### Se faire oublier

Certes, si l'activité ne comporte pas de risque majeur en termes de coupure, les plus hauts niveaux d'exigence ne sont pas requis. Néan-

moins, se conformant à l'adage du « qui peut le plus, peut le moins », les acheteurs français préfèrent souvent opter pour les protections anti-coupure supérieures. Cet intérêt est lié aussi à la mise en marché de gants anti-coupure de plus en plus fins capables d'offrir des niveaux de performance élevés. Cette typologie symbolise bien l'évolution du gant contre les dangers mécaniques qui, en se perfectionnant, cherche aussi à se faire oublier afin de mieux préserver l'utilisateur. L'heure n'est plus au gant anti-coupure rigide et épais qui entrave les mouvements. Ainsi, les gammes se sont enrichies de modèles résistants à la coupure de niveau D ou même F en jauge 18. Très récemment, des gants en jauge 21 sont même apparus, par exemple chez PIP, pour un gant de niveau D. « Jusqu'à présent, les utilisateurs avaient tendance à croire que plus le gant était épais et raide, plus il allait les protéger contre la coupure » précise Julien Ménard en évoquant l'image de la parka qui autrefois devait être épaisse pour tenir chaud et qui, aujourd'hui, privilégie des couches fines, très techniques. « Ce sont des produits que l'on essaie de faire de plus en plus fins car la problématique de l'utilisateur est de conserver une bonne dextérité. Quand on travaille toute la journée



### Rostaing Mitaines Protect4Shok

Adaptées au secteur automobile pour les actions de clipsage, de montage et de réglage des ouvrants ou encore dans l'univers du travail du bois, les mitaines anti-chocs Protect4Shok de Rostaing disposent d'un renfort en mousse D30®, ergonomiquement placé sur la paume de la main de façon à la protéger

efficacement contre les chocs. La souplesse et

le confort sont optimisés, grâce au cuir souple et au renfort, positionné précisément pour ne pas gêner le porteur lorsqu'il plie la main. Les doigts dégagés et l'ergonomie de la paume facilitent les mouvements de préhension lors de la prise en main de petites pièces notamment. Des languettes de tirage permettent de retirer aisément les mitaines en fin d'utilisation. L'élastique de serrage au dos de la mitaine assure un meilleur maintien de cette dernière. Ces mitaines sont lavables, après usage, à l'eau tiède et au savon.



### La norme EN 388 : 2016

Tout d'abord, chaque gant de protection doit être conforme à la norme de base EN 420, qui définit les exigences de bases pour tout gant de protection à usage professionnel.

La norme EN 388 spécifie, elle, les caractéristiques des gants en fonction de leur résistance aux agressions mécaniques. Elle a été révisée en 2016, introduisant deux nouveaux tests facultatifs.

#### Les quatre tests de base :

- **Abrasion** : niveau 1 à 4 (évaluée en nombre de cycles)
- **Coupure** : niveau 1 à 5 (évaluée en nombre de cycles)
- **Perforation** : niveau 1 à 4 (évaluée en Newton)
- **Déchirure** : niveau 1 à 4 (évaluée en Newton)

#### Les deux tests facultatifs

- **Coupure ISO 13997** : niveau A à F (évaluée en Newton). Ce test, dit TDM, est réalisé lorsqu'un gant est composé d'une matière qui émousse la lame circulaire lors du test habituel de la résistance à la coupure par lame. Il permet de tester la performance de résistance à la coupure du gant avec une lame droite et une pression plus élevée.
- **Impact** : niveau P (évaluée en KiloNewton). Cette méthode de test, normée EN 13594, évalue la résistance d'un gant à un choc d'une énergie de 5 Joules. Si le test est concluant, le gant est alors noté P.

De façon générale, la lettre X signifie que le gant n'a pas été testé ou qu'il n'a pas réussi le test.

avec un gant épais, la fatigue de la main est aussi plus importante. Le client est aujourd'hui très sensible à la notion de confort » ajoute Laurent Singer.

Au-delà du confort de port, toutes les marques se rejoignent effectivement sur le fait que la dextérité offerte par la souplesse du gant permet aussi de réduire la fatigue gestuelle, en facilitant la flexion des doigts, ce qui n'est pas négligeable surtout lors de gestes répétitifs. Un équipement souple, préservant le mouvement de la main et des doigts, contribue donc à diminuer les risques de TMS. Ces gants plus fins incitent aussi les entreprises à mieux protéger leurs salariés, en prenant en compte des risques anti-coupures faibles ou les micro-coupures, parfois occasionnels mais bien réels.



# GRIP COUPURE DURABILITÉ

PHD50RED



TOUTES  
LES  
VERSIONS

Comme par exemple dans la logistique, où l'opérateur peut se faire une micro-coupure avec son gant en PU en ouvrant un carton, certes peu grave mais nécessitant l'arrêt de son travail le temps qu'il aille chercher un pansement.

Rappelons que sur un support tricoté – soit la grande majorité des ventes –, la jauge détermine le nombre d'aiguilles comprises dans un pouce anglais (2,54 cm). Plus la jauge est élevée, plus le tricot est fin et meilleure est la dextérité. Plus elle est basse, plus le gant est épais, et meilleur est le niveau de protection. Pour compenser une faible épaisseur et apporter la protection nécessaire, le support tricoté associe des fibres de haute-technicité, comme le polyéthylène haute-densité tissé avec un polyester et de l'élasthane, avec du fil d'acier, ou encore des aramides, utilisées aussi dans les gilets pare-balles. Certaines marques développent également leurs technologies propres. « Les produits sont plus fins car l'utilisateur recherche des produits qui peuvent être portés pendant huit heures et qu'il enlève seulement à la fin de son travail. Les fournisseurs de fibres sont en mesure aujourd'hui de nous fournir des fils très fins, très denses, très confortables » confirme Olivier Poisson, chef de produits Uvex. Et lorsque la fibre de verre est utilisée, elle est guipée à l'intérieur d'un autre fil, plus doux, puis tricotée de façon à que la partie douce soit en

### Coverguard Gant Eurocut MX100

Coverguard propose une gamme complète de gants répondant aux risques mécaniques, dont le modèle Eurocut MX100 (réf. 1CHMD00) qui affiche une protection à la coupure élevée (niveau D), du fait de sa doublure HPPE (EN388:2016 + A1:2018 3X43D). Sa paume est revêtue d'un tissu microfibre synthétique gris et est renforcée de zones d'amorti, tandis que le dos est conçu dans un polyester noir et orange. Le dos de l'index est rembourré contre le « coup de marteau ». Les extrémités du pouce, de l'index et du majeur sont équipées d'un grip PU tactile, rendant possible l'utilisation d'écrans, sans quitter les gants. Pour plus de durabilité, une zone de renfort est apposée entre le pouce et l'index. Pour un parfait ajustement, une fermeture scratch est présente sur le poignet en néoprène. Il est adapté à la manutention générale et lourde, en milieu sec.



contact avec la peau et la partie protectrice à l'extérieur. Ce matériau, en contact direct avec la peau, a en effet tendance à être irritant.

L'enduction exerce également un rôle dans la résistance à la coupure et bien entendu dans la souplesse du produit, grâce à des matières ultra-flexibles. D'autres paramètres jouent encore sur la perception du confort, et contribuent à faire disparaître toutes les contraintes liées au port de cet équipement de protection comme la respirabilité, son absence d'irritation, mais aussi plus simple-

ment son bon ajustement, avec un éventail croissant de tailles disponibles, de 5 ou 6 au 12, en stock si possible.

### Effet choc

S'il fait encore figure de niche, un autre risque monte en puissance dans les gammes, pris également en compte, de façon optionnelle, par la norme EN 388 : la protection à l'impact. Mesuré selon la norme EN 13594 : 2015, le test de la résistance à l'impact se traduit par la présence de la lettre P, portée en dernière position dans le marquage obligatoire du gant. Elle atteste du maintien de l'intégrité du gant, suite à la chute d'un poids de 2,5 kg avec une énergie de 5 joules. « Dans les risques mécaniques courants, comme l'anti-coupure, on protège la personne du risque lié aux objets qu'elle manipule. Avec l'anti-choc, on cherche plus à prévenir une possible maladresse pouvant générer à un moment donné un choc sur les doigts ou le dos de la main » observe Sandrine Rostaing, en annonçant le renouvellement de sa gamme anti-impact pour 2024.

Quand, précédemment, ce type de gant était réservé à certaines professions comme par exemple les équipes de secours pour les opérations de désincarcération ou ceux qui manipulent les bouteilles de gaz,

### Peauceros Gant soudeur anti-coupure 450BSK

Peauceros, qui fabrique tous ses gants en cuir dans son atelier français, étoffe sa gamme de gants soudeurs. Le nouveau modèle « Anti-coupure » 450BSK répond à la forte demande des soudeurs d'être parfaitement protégés tout en portant un gant confortable et durable. Certifié par le CTC aux normes EN407, EN388 & EN12477, ce gant en cuir fleur avec manchette de 15 cm est doublé d'un tricot technique conférant une résistance à la coupure de niveau D (ISO 13997) et supporte des chaleurs pouvant atteindre 100°C. Sa composition lui permet également d'endurer des projections de métal en fusion, ce qui le rend particulièrement adapté aux techniciens travaillant sur des postes de soudage. L'entreprise propose tous ses modèles de la taille 6 à 12 et les commercialise à la paire ou à la main si l'utilisation ou l'usure le demande.





il est de plus en plus pris en compte dans les manipulations courantes, qui n'échappent pas toujours à des chocs voire à des écrasements au niveau des doigts, même accidentels. La demande monte ainsi dans la pétrochimie, l'éolien, les installations portuaires ou les transports bien que les ventes soient encore minimes.

Le gant anti-impact prend la forme de renforts de différentes technologies, au dessus de la paume, parfois cousus, et qui contribuent inévitablement à renforcer l'épaisseur du gant, même si tous cherchent à préserver au maximum la dextérité. D'ailleurs, souvent, le dessus du gant est comme strié de façon à limiter la rigidité. « Le choc est de plus en plus demandé. Ce n'est pas parce qu'il y a plus de manipulations très lourdes, mais parce qu'on protège mieux. Avant, les risques chocs existaient déjà, mais il y avait d'autres priorités à prendre en compte. Aujourd'hui, dans de nombreuses entreprises, compte tenu de l'évolution des produits, le risque coupure a baissé. Elles portent donc leur attention sur d'autres risques » indique Olivier Poisson, dont le groupe, Uvex, s'appuie pour développer ses gants impact sur le savoir-faire d'Hex Armor. Chez ce spécialiste qui fait partie du groupe Uvex, cette protection, apposée sur le dos de la main, prend la forme d'un exo-squelette constitué de matières très souples qui ont pour principales caractéristiques d'amortir les chocs et de les dissiper. « C'est la combinaison entre un matériau qui doit être très souple pour la

### JLF Pro



### Gant anti-coupure Crink 5

Adapté aux opérations de manutention et/ou d'assemblage avec risques de coupure, le modèle Crink 5 (EN 388 3X44D) de JLF Pro est un gant tricoté, en jauge 13, avec des fibres (UHMPWE, polyamide et fibre de verre), résistantes à la coupure (niveau D). Son enduction en latex « crinkle » bleu, sur la paume et bouts des doigts, assure un très bon grip en milieu sec et un bon grip en milieu humide. Le poignet tricoté est élastique pour un plus grand confort et un ajustement parfait.

dextérité et très bon pour l'amorti de chocs. Nous avons aujourd'hui réussi à diviser par deux les épaisseurs de l'exo-squelette en ayant le même niveau de protection. » Le fait que chaque exo-squelette soit adapté spécifiquement aux caractéristiques de chaque gant contribue aussi à préserver une dextérité optimale, en fonction du métier.

### Pas de mauvaises vibrations

Le gant anti-choc ou anti-impact doit être bien différencié de l'anti-vibration. Ce dernier est un gant de protection développé pour protéger l'utilisateur des vibrations exercées sur une poignée vibrante pour lesquelles l'EN ISO 10819:2013 doit mesurer la transmissibilité des vibrations au niveau de la paume. Là, pas d'effet seconde peau. Des blocs

de matière, type latex, sont positionnés sur la paume, et destinés donc à atténuer les vibrations d'un engin, souvent dans le secteur du BTP. Contrairement à l'anti-choc où le matériau doit dissiper l'impact, le matériau anti-vibration doit amortir sans susciter d'effet rebond. La vibration est, en effet, une oscillation qui revient. « Le gant anti-vibration offre peu de dextérité, mais les utilisateurs nous disent connaître les risques liés à la vibration » précise Stéphanie Burgio. Coverguard a d'ailleurs associé l'un de ses gants anti-vibration à l'anti-choc. « Nous avons fait ce choix car il s'agit souvent de l'utilisation de gros outils, qui peuvent provoquer un risque d'impact. »

### L'anti-piqûre pointe

Autre risque qui tend à poindre dans les gammes, même si la demande est encore marginale et l'offre encore faible : l'anti-piqûre. Ce risque se distingue de la perforation industrielle, définie dans l'EN 388. Il doit répondre à la norme ASTM 2878 qui mesure la force nécessaire pour qu'une aiguille de jauge 25 perce le matériau d'un gant destiné à protéger du risque de piqûre par une aiguille hypodermique. Ce test vient donc compléter le test traditionnel ANSI/ISEA 105 qui détermine la résistance à la perforation industrielle dans le cadre de la norme EN 388.

Au-delà des centres hospitaliers, les gants anti-piqûre sont notamment demandés par les sociétés en charge de la collecte et du tri des déchets. Selon Uvex, loin d'être le

### Juba



### Gant K-Rock 4560IM Impact

Juba propose le gant K-Rock 4560IM Impact (EN 388 / 2016 + A1:2018 4X43CP) qui prévient les risques mécaniques sur le dos de la main et est adapté à la manipulation d'objets avec bavures ou bords tranchants dans l'industrie lourde, la pétrochimie, la construction et l'entretien éoliens, etc.

Il bénéficie effectivement de protections en caoutchouc thermoplastique (TPR) sur le dos et les doigts, très flexibles, et d'un renfort spécial sur la paume en EVA. Son enduction nitrile assure une bonne adhérence dans les environnements secs, légèrement humides ou huileux. Pour une plus grande durabilité, il offre également une grande résistance à l'abrasion et est doté d'un renfort entre le pouce et l'index réduisant son usure.

risque le plus courant au travail, les blessures liées aux piqûres d'aiguille se démarquent de tous les autres risques par la gravité possible de ses conséquences. Les blessures par piqûres d'aiguille peuvent, en effet, être responsables de la transmission de maladies infectieuses, comme l'hépatite B, l'hépatite C ou le Sida. Là encore, le groupe Uvex s'appuie sur le savoir-faire d'HexArmor, avec sa technologie SuperFabric®, une résine minérale renforcée, appliquée et superposée en plusieurs couches sur les gants (paume et bout des doigts).

D'autres acteurs, comme Singer, proposent également des modèles dont la partie intérieure paume coupée/cousue et spécialement conçue pour apporter une protection contre les piqûres de seringue. Constituée d'une couche en tricot métal et d'un film silice doublé coton (côté peau), l'objectif, est, de nouveau, de maintenir un niveau de dextérité.

### Multi-risques : la surenchère ?

Bien souvent, le risque mécanique est associé à d'autres risques, comme le risque chimique (EN 374), thermique à la chaleur de contact ou feu (EN 407) ou au froid (EN 511), électrique, antistatique (ESD), bactériologique... « Il y a parfois surenchère de pictogrammes » observe Laurent Singer. « Les utilisateurs sont contents quand ils voient tous ces pictogrammes...

### Distrisafe/Eureka

### Gant 18-5 Supercool Nitrile

Le gant 18-5 Supercool Nitrile de la marque Eureka est fabriqué avec une jauge de 18, ce qui signifie qu'il est ultra-fin. Ce gant est également résistant à la coupure de niveau F, niveau de résistance à la coupure le plus élevé selon la norme européenne EN 388:2016.

Conçu pour être confortable et facile à porter, il est constitué de matériaux respirants qui permettent à l'air de circuler pour éviter la transpiration excessive des mains. Ce gant est léger et flexible, assurant une bonne dextérité. Il permet également l'utilisation d'un écran tactile. Cet équipement est optimal pour un port dans des environnements gras.



Ils se disent qu'ils sont mieux couverts. »

De l'avis de plusieurs intervenants, la course aux pictos permet aussi de se différencier dans un univers très concurrentiel, malgré les coûts inhérents à la certification. « Plus on a de normes sur un gant, plus il est difficile de trouver une pure équivalence. Le fait de faire tester les gants avec plusieurs niveaux de performance est aussi une stratégie menée par les fournisseurs pour proposer un produit assez large et verrouiller certains dossiers dans des appels d'offre » confirme Julien Ménard.

L'autre problématique est que ce renfort de protections s'effectue souvent au détriment de la souplesse et de la finesse du gant et,

parfois même, d'un autre risque. « Il faut toujours faire le ratio entre ce que l'on gagne et ce que l'on perd. La double protection la plus compliquée à gérer, c'est la protection chimique et l'anti-coupure, à cause de l'étanchéité » estime Stéphanie Burgio.

La règle, pour comprendre les priorités, est de s'appuyer sur les études de poste, en principe du ressort du responsable QSE-HSE dans les grandes entreprises. Ce qui n'empêche pas des démarches de prescription de la part des marques, souvent en accompagnement des équipes de leurs distributeurs, pour mettre l'accent sur les produits les mieux adaptés. « Il est difficile d'avoir un gant polyvalent, qui va répondre à plusieurs risques et qui, en même temps, est souple. Plus on associe de risques, plus on est susceptible d'impacter une autre protection. Parfois, il faut mieux minimiser une protection et mieux protéger sur une autre, prioritaire, et inciter, aussi, les QSE à réfléchir sur du collectif. Car l'EPI est sensé être seulement le dernier rempart, quand on n'a pas d'autre choix » résume Yoann Barry. Singer Safety partage cette analyse « Il est parfois préférable de sélectionner un modèle disposant de moindres performances mais procurant un meilleur confort, une meilleure dextérité ; ces derniers avantages permettront ainsi de limiter la fatigue au travail et l'apparition éventuelle de nouveaux risques. Un gant, certes très résistant à la chaleur par exemple, pourrait s'avérer pour autant trop épais,

### Milwaukee Gant Hi-Dex Anti-Coupure C - L/9

Le gant Hi-Dex Anti-Coupure C - L/9 de Milwaukee (EN 388: 4342C) bénéficie d'un support en jauge 18, qui offre une dextérité supérieure pour une mobilité optimale dans les tâches de précision et contribue à éviter la fatigue de la main. Sa matière respirante permet l'évaporation de la sueur et ne retient pas la chaleur. Grâce à la technologie Smartswipe, il peut s'utiliser sur des appareils à écran tactile, sans nécessité de l'enlever. Le renfort pouce-index en nitrile assure une durabilité maximale. Ce gant est cinq fois lavable à 40°C sans altération des performances, accentuant sa durée de vie et générant une réduction des coûts et des déchets. La couleur de l'élastique du poignet et du patch d'identification permettent de différencier le niveau de protection anti-coupure (noir pour cette référence).





# 383

LA PROTECTION  
**MULTI-USAGE**  
AVEC ECO BEST  
TECHNOLOGY®



**NATURELLEMENT LE MEILLEUR,  
DEVIENT PLUS VERT.**



MÉCANIQUE



INDUSTRIE  
AUTOMOBILE



CONSTRUCTION



ESPACE VERTS



**PLANETE. PROTECTION. PERFORMANCE.**  
Le premier gant multi-usages biodégradable au monde préserve la planète sans faire de compromis sur les performances ou la protection.

Grâce à notre technologie révolutionnaire Eco Best Technology®, le SHOWA 383 se biodégrade entre 1 à 5 ans dans un site d'enfouissement actif, comparé à plus de 100 ans pour les gants non dotés de cette technologie.

Le 383 est votre choix écologique pour la protection et la préservation.



[SHOWAgroup.com](https://sglov.es/383)

<https://sglov.es/383>



**VENEZ NOUS  
VOIR**

**Préventica  
PARIS**

**STAND T39  
23-25 MAI**

son utilisation pourrait risquer d'entraîner des accidents par manque de dextérité. Il faut au préalable envisager toutes les solutions de protection collective. Il existe une échelle des risques, un gant de protection pour une manutention simple (risques mineurs) n'engage pas les mêmes contraintes qu'un gant qui devra protéger contre des produits chimiques très agressifs (risques irréversibles voire mortels). Certaines matières apportent de meilleures résistances que d'autres contre certains risques et seront donc à privilégier lors du choix de l'équipement. »

### Eviter le sur-risque

L'observation des gestes réalisés par le porteur est incontournable pour mieux comprendre l'environnement dans lequel il évolue et d'éviter de créer d'autres risques.

La réduction de la dextérité, de la sensibilité tactile et de l'adhérence dues au port de gants de protection peut effectivement être la cause d'accidents liés directement à une difficulté accrue à exécuter la tâche. De plus, une sensibilité tactile limitée tend à réduire la rapidité d'adaptation du porteur en cas de conditions inattendues. « Il est donc nécessaire d'évaluer correctement le niveau minimal de dextérité, de sensibilité tactile et d'adhérence requis pour effectuer sans danger supplémentaire la tâche fixée » indiquent les experts.

Evidemment, l'enduction du gant ne sera pas la même selon que l'utilisateur travaille dans un milieu sec ou huileux, avec le risque de laisser

## Mapa Gant KryTech 694 Jauge 18

La gamme Jauge 18 de Mapa est composée des gants Ultrane 681, KryTech 692, KryTech 693 et KryTech 694 qui offrent souplesse, dextérité et confort. Compatible avec les écrans tactiles, le gant KryTech 694 (EB 388 4X42D) affiche un niveau de protection à la coupure de niveau D, facile à identifier grâce au marquage sur le dos. Le renfort entre le pouce et l'index préserve le gant de tout dommage précoce et prolonge sa durée de vie. Dépourvu de silicone pour éviter les traces et les défauts avant la peinture, sur la tôle et le verre, ce gant est lavable une fois à 40°C, sans altération de performances. Il est également haute-visibilité pour renforcer la sécurité du porteur dans les environnements sombres.



échapper un objet et d'augmenter le potentiel d'accidents. « Avant d'envisager tel niveau anti-coupure, il faut comprendre quel type de produits manipule l'opérateur, dans quel environnement, et définir ainsi à la fois le type d'enduction et l'anti-coupure » ajoute Yoann Barry, dont la marque Tegera développe des gants en triple induction pour avoir dextérité, étanchéité et grip.

Finalement, la fonction tactile d'un gant s'inscrit dans la même logique. Le porteur peut travailler sur son écran tactile, sans avoir à retirer ses gants, et donc ne s'expose pas à de potentiels risques.

### L'importance du réel

L'enjeu pour les marques est aussi est de montrer toutes les différences entre les conditions du réel et des tests en laboratoire, liés à l'attribution de la norme. Par exemple, le

niveau d'abrasion, exprimé de 1 à 4 selon la norme EN 388 : 2016, exprime la capacité du gant à maintenir son intégrité physique et ses propriétés au fur et à mesure de leur utilisation. Mais l'usure pourra se révéler plus ou moins importante selon la nature des produits manipulés, l'environnement et, globalement, selon la rigueur des sollicitations.

Chez Coverguard, de nombreux tests d'usage sont ainsi réalisés au sein d'un panel d'entreprises pour préciser le besoin des utilisateurs en fonction de la typologie de risques rencontrés. « Quand on a validé les conditions d'utilisation d'un produit en situation, nous indiquons dans la fiche technique que ce gant convient précisément pour l'usage dans telle typologie de risques. » La marque a également institué ses « CoverPerf », un label qui met en avant les gants qui affichent des performances élevées sur un critère donné, par rapport au marché ou un risque encouru, comme la respirabilité et le risque à l'abrasion.

De son côté Rostaing, a créé un outil mesurant le besoin du porteur, avec les niveaux de protection requis (abrasion, dextérité, coupure...). « Nous comparons les besoins réels et l'équipement qu'ils ont, et nous venons poser notre proposition. Cela nous aide aussi à valider nos fiches techniques et à valider des produits dans des usages » explique Sandrine Rostaing. « Nous devons arriver à sensibiliser les responsables QSE à cibler les risques sur l'usage, de façon à ce que l'utilisateur soit correctement protégé par rapport à ce qu'il fait. »

## Nitras Gant cuir 20029 - Cut F



Le gant Nitras Cut F (EN 388 : 4X33F) est un gant de protection anti-coupure, en cuir pleine fleur et croûte combinés. Sa paume en cuir pleine fleur est retournée et doublée de Kevlar résistant aux coupures, lui permettant d'afficher une protection à la coupure de niveau F. La doublure en coton, sur le dos de la main, offre un grand confort de port, tandis que la manchette en croûte de cuir, associée à une protection du poignet en cuir pleine fleur, renforce la sécurité du porteur. Ce gant apporte également une protection contre la chaleur par conduction (100 °C, 15 secondes).



## Risques mécaniques

Plusieurs marques ont mis en place sur leur site web un sélecteur de produits sur leur site ou proposent des guides de choix, invitant à renseigner sur le premier risque rencontré, la présence éventuelle d'un deuxième risque, l'environnement (sec, gras, humide) et le besoin de dextérité. « Cela aide beaucoup nos distributeurs qui vont pouvoir faire ce travail avec l'utilisateur final » poursuit Stéphanie Burgio.

En magasin, il s'agit aussi de faciliter la visibilité et la prise en main des produits, comme PIP qui propose des présentoirs surmontés de mains gantées et donnant à l'utilisateur la possibilité de tester le gant, grâce à des produits en libre accès reliés au display par un cordon extensible.

### Empreinte réduite

Avec l'avènement de la loi Agec et du développement des stratégies RSE au sein des entreprises, les marques développent également de plus en plus de produits à base de fibres biosourcées ou recyclées, per-

## Showa Gant biodégradable 383

Le gant Showa 383 (EN388 : 4121X), se présente comme le premier gant multi-usages biodégradable. Observant que chaque année, environ 150 milliards de paires de gants sont produites, dont 100 milliards sont jetées, générant ainsi des déchets considérables, le fabricant a mis au point le procédé EBT (Eco Best Technology®) dès 2012. Ce composé organique permet d'accélérer la biodégradation du nitrile dans les sites d'enfouissement biologiquement actifs. Le Showa 383 est doté d'une paume enduite en nitrile micro-poreux, avec un imprimé en forme de S, et d'un tricot en polyester, tous deux bénéficiant du procédé EBT. Se basant sur la norme ASTM 5511, Showa indique que ce gant atteint un taux de biodégradation de 22,7% après seulement 199 jours et se dégrade totalement en un à cinq ans. Cette affirmation devrait être confirmée par l'organisme tiers Green Circle au cours de l'année.



mettant à leurs clients, notamment sur les marchés publics, de satisfaire à leurs exigences de responsabilité environnementale. Certains distri-

buteurs affichent, d'ailleurs, de fortes ambitions concernant le pourcentage de leur offre incluant des matières recyclées. Les certifications

## Gamme MAXICUT® ULTRA™ ATG®

# LA RÉFÉRENCE CONTRE LES RISQUES DE COUPURE

DIFAC  
EQUIPEMENT



PARTENAIRE EXCLUSIF

Plus d'infos sur la gamme et les autres produits ATG® sur [www.difac.com](http://www.difac.com)

### RISQUE COUPURE 4C



44-3745



44-3745 FY



44-3755



44-3755-30



### RISQUE COUPURE 3D



44-4745

### RISQUE COUPURE 3E



44-5745

Oeko-Tex, qui garantissent que le produit fini ne contient aucune substance toxique, se généralisent également, de même que les enductions en base aqueuse.

Certains n'hésitent pas afficher le bénéfice pour la planète d'un gant particulièrement vertueux, comme Ejendals avec son gant anti-coupure en Bio-based Dyneema, une fibre bio-sourcée qui permet de réduire de 90% l'empreinte carbone par rapport à des fibres conventionnelles. 10 000 paires de gants émettent ainsi 2 800 g de CO<sub>2</sub> contre 19 000 g pour un gant doté d'une fibre de base.

Parmi les pionniers de la démarche environnementale, l'Américain PIP a lancé en 2019 quatre gants de manutention conçus à plus de 50% à partir de bouteilles plastiques recyclées, une initiative née d'ailleurs de son équipe en France. Cette gamme comprend aujourd'hui 14 références, en témoigne la stratégie de fond menée par la marque pour proposer des produits plus respectueux. D'emblée, pour offrir une garantie de sérieux aux utilisateurs et ne pas être associée à une démarche de greenwashing, PIP a d'ailleurs fait certifier ses produits par le label GRS qui permet de garantir des textiles recyclés avec le

### Portwest Gant en polyester recyclé - Série AP

Avec son programme Planet, le fabricant Portwest réaffirme son engagement en matière de RSE avec une mise sur le marché de six modèles de gants en fibres polyester recyclées. Ces derniers affichent ainsi de faibles quantités d'eau utilisées lors de la fabrication des fibres recyclées, des consommations d'énergie (KW/h) réduites, sans oublier de faibles émissions de CO<sub>2</sub>.

Ces gants en jauges 15 et 18, offrant une dextérité maximale, bénéficient d'enductions en polyuréthane pour protéger lors de manipulations sèches, ou nitrile, pour des manipulations fines de pièces huileuses, graisseuses et/ou solvantées. Des renforts pouces/index assurent une longévité accrue des gants, qui ont été développés avec des niveaux de résistance aux risques coupures B (5 N) et C (10 N). Les finitions Texpel Micro TM apportent, par ailleurs, une protection supplémentaire anti-bactérienne. Dans la gamme, figurent des modèles compatibles avec l'utilisation d'écrans tactiles, tout en apportant une protection contre la chaleur de contact jusqu'à 100°C.



respect de critères environnementaux et sociaux. D'autres acteurs se sont engagés dans cette approche comme Singer qui sort, à son tour, trois gants conçus à base de PU recyclés et labellisés GRS. « C'est une demande des marchés publics, il est important aujourd'hui d'avoir ces gants dans sa gamme. »

Autre groupe très investi dans ces questions, Uvex travaille avec des fibres biosourcées comme son matériau Twinflex qui intègre une viscose de bambou, une matière première renouvelable, et du polyamide recyclé. « Tous nos nouveaux gants intègrent des fibres recyclées. Et nous avons l'ambition de donner le réel coût carbone de tous nos EPI, de la production à la destruction et au recyclage. Cela nous guide aussi dans le développement produit puisque nous tenons compte de l'impact carbone de chaque matière. » Pour la marque, c'est aussi l'opportunité de valoriser la proximité de sa production, avec son unité de fabrication allemande, qui produit 25 millions de paires de gants par an. Elle annonce, par ailleurs, travailler sur une solution favorisant le recyclage des gants, qui devrait être dévoilée sur le salon A+A, à l'automne prochain. Cette question de la recyclabilité des EPI en fin de vie est effectivement présente à l'esprit de nombre d'acteurs, avec toute la complexité de gérer des équipements, comme les gants, qui peuvent avoir eux-mêmes été pollués. Showa a d'ailleurs présenté un premier gant multi-usages biodégradable lors du dernier salon Expo-protection.

### Towa

### Gant Magnex 538



Commercialisé en France par Seeds, le gant Magnex 538 dispose de la nouvelle technologie d'enduction exclusive NanoFinish. Développée par Towa, cette dernière excelle en termes de préhension en milieu sec, de flexibilité et de longévité d'adhérence. L'une des clés de cette durabilité réside dans la finesse des pores de l'enduction, empêchant les saletés et poussières de s'y accumuler. La double enduction de la paume de la main assure une imperméabilité réelle au liquide pour un meilleur confort.

Par ailleurs, grâce à l'ajout de Spandex dans le support, l'élasticité est accrue pour adopter parfaitement la forme de la main, au profit de la dextérité. L'enduction de couleur bleue permet de mieux identifier les saletés, tâches et l'usure afin d'éviter les transferts de saletés ou huiles sur des pièces ou produits propres. Ce gant (EN 388 : 4121X) offre un haut niveau de résistance à l'abrasion. Il est également certifié Oeko-Tex®, Contact alimentaire et Sanitized®.



## Durabilité

Chez Rostaing, plutôt que le recours à des fibres recyclées, c'est la durabilité qui est en jeu. « L'idée est de proposer des gants avec des matières suffisamment qualitatives pour durer et être lavables. Nous expliquons aux entreprises que si la solution est plus coûteuse au moment de l'achat, elle leur reviendra au même prix grâce à la possibilité de lavage. Et quand nous développons un produit, nous regardons à ce que les matières premières soient françaises ou européennes, pour limiter le plus possible les transports » explique Sandrine Rostaing. Rostaing travaille également à l'établissement d'un éco-score sur ses produits pour 2024, en s'appuyant sur son laboratoire situé à côté de Lyon pour établir les performances de ses produits, au-delà de la norme. Et là encore, par exemple lorsque le gant résiste à 20 000 cycles au lieu des 8 000 cycles prévus par la norme pour un niveau 4 à l'abrasion, cette capacité est indiquée sur la fiche technique. La marque dispose également d'un petit atelier de fabrication, où elle fabrique des gants sur

## Ejendals

## Gant anti-coupure F Tegera 8845

Fabriqué avec la nouvelle technologie CRF® Omni, nylon et élasthanne, le gant Tegera 8845, tricoté jauge 18 et enduit de PU, est sans doute l'un des plus fins du marché (épaisseur 0,85 mm) pour ce niveau de protection à la coupure (niveau F). Développée par Ejendals, la nouvelle technologie CRF® Omni permet en effet de combiner le niveau de résistance à la coupure le plus élevé avec un confort et une dextérité optimisés. Ce gant est donc idéal pour la manipulation d'objets très petits et tranchants. Ne contenant aucun acier ni aucune fibre de verre susceptible d'irriter la peau, il reste souple et confortable, quelles que soient les tâches exécutées. De plus, il est doté de la fonctionnalité touchscreen, autorisant l'utilisation d'un écran tactile, et préserve une sensibilité sur le bout des doigts. Un renfort entre le pouce et l'index lui confère une durée de vie plus importante.



mesure pour des personnes en situation de handicap. « Nous venons d'acquérir deux machines à tricoter qui nous permettent de positionner un fil précis à l'endroit qu'on veut. Cela évite aussi d'utiliser des matières pour rien. »

Cette question de la durabilité du produit, intimement liée à la résistance mécanique du gant, passe également par des renforts sur les zones très sollicitées, par exemple entre le pouce et l'index.

GANTS DE PROTECTION

# GAMME RECYCLÉE

**INSPIRÉ PAR LA NATURE BRUTE**

EUROLITE L900

Découvrez la vidéo

EUROHEAT GREEN

Découvrez la vidéo

### SANS COMPROMIS

POUR L'ENVIRONNEMENT ET LA PROTECTION

**EUROLITE L900 - 1LACWOO**

- + À base de polyester recyclé (85%) et d'élasthanne pour l'élasticité (15%)
- + Excellent grip en milieu sec et humide
- + Protection chaleur de contact à 250°C pendant 15 secondes
- + Enduction sans produit chimique
- + Certification Oeko-Tex
- + Conditionné en sachet 100% recyclable

**EUROHEAT GREEN - 1HEFROP**

- + À base de fibres naturelles et recyclées : 25% de PET recyclé / 19% de coton recyclé / 56% de coton vierge
- + Bonne adhérence : enduction latex crépé
- + Polyvalent : Protection coupure niveau B & chaleur de contact à 250°C pendant 15 secondes
- + Conditionné avec une cartonnnette en 100% papier recyclé

**coverguard**  
SAFETY DESIGNER

coverguard - Créates photos - Adobe Stock

[coverguard-safety.com](https://coverguard-safety.com)

En limitant la fréquence de remplacement du produit et en contribuant à créer moins de déchets, l'impact sur le coût global du produit est manifeste, même si tous les acheteurs ne sont pas encore sensibles à cet argument. « Notre leitmotiv est de proposer aux entreprises de passer sur une mousse de nitrile haute résistance qui va peut-être coûter plus cher que le PU, mais va permettre un niveau de confort plus intéressant et permettre de conserver l'équipement toute la semaine. Ce gant générera donc cinq fois moins de déchets et, en termes

de coûts d'usage, il rentrera dans notre score avec un prix moins élevé sur la durée » ajoute Stéphanie Burgio. « Nous ne nous contentons pas de vendre un prix, mais une technicité et une durabilité. Mais il faut que l'environnement permette de réutiliser le gant plusieurs fois dans la semaine. Le but est d'avoir un coût de possession raisonnable et des produits de qualité pour les porteurs » confirme Yoann Barry.

Pour tous, le recours à des matériaux qualitatifs, plus durables et source de confort, participe évidemment au fait que le produit soit

accepté et porté, mais aussi, plus globalement, à la reconnaissance des opérateurs, d'autant que le gant est l'un des EPI qu'ils portent le plus. D'ailleurs les responsables QSE le savent bien, qui impliquent souvent les opérateurs concernés dans le test de nouveaux gants. « La mise à disposition d'équipements de protection confortables et performants entrent dans l'attention apportée aux salariés. C'est important pour les fidéliser » conclut Julien Ménard. « Au final, ce n'est pas un gros investissement. »

**Agnès Richard**

## Fibres et enductions

La majeure partie des gants de protection Risques mécaniques repose sur une technologie mixte, superposant tricot et enduction. Cette technique a pris le pas sur la fabrication traditionnelle du coupé-cousu, consistant à découper sur des presses des pièces en cuir ou en textile, assemblées par piquage. Si cette technique du tricoté-enduit permet un niveau plus élevé de protection et de dextérité, les gants en cuir relevant du coupé-cousu demeurent dans les gammes. Ils restent appréciés dans certaines applications pour leur résistance à l'abrasion, à la perforation, ainsi que pour leur respirabilité et leur grip.

Le support d'un gant de protection est aujourd'hui quasiment toujours tricoté un fil, c'est-à-dire exempt de coutures qui peuvent être gênantes et provoquer des rougeurs, et peut être constitué de nombreux fils obtenus à partir de fibres naturelles ou de synthèse, utilisées seules ou en mélange. Parmi les fibres synthétiques de première génération, citons le polyamide, une fibre légère, élastique, résistante à l'abrasion, lavable et rapidement sèche, le polyester aux caractéristiques proches du polyamide tout en offrant une résistance à l'abrasion légèrement inférieure, l'acrylique, une fibre légère, douce et chaude, dotée d'une grande résistance à la traction et à l'abrasion ou encore l'élasthane et ses capacités d'étirement. Le polyéthylène est, lui, reconnu pour ses performances à la coupure et à l'abrasion tout en étant insensible aux produits chimiques et solvants. Le polyéthylène haute-densité (PEHD) est notamment utilisé comme l'un des constituants essentiels du tricot, mélangé généralement à d'autres composants : polyamide ou polyester, fibres de verre, fil acier...

Des fibres de haute technologie ont rejoint les premières générations. Elles sont dotées de diverses propriétés, par exemple antistatiques qui évite la détérioration des composants ou des produits manipulés, bactéricides, hydrophobes, avec un pouvoir chauffant élevé, tactiles, etc.

Le fil tricoté le plus performant en matière de protection,

notamment à la coupure, n'est rien s'il n'est pas recouvert d'une enduction. Cette dernière joue également un rôle essentiel dans la respirabilité, l'étanchéité et le grip et ajoutent ses performances à celle du support tricoté.

Parmi les enductions les plus utilisées, figure le PVC, reconnu pour sa résistance mécanique, ses qualités de préhension et son étanchéité. Mais il recule d'année en année, sans doute à cause d'une souplesse qui n'est plus en adéquation avec les exigences des porteurs. Le latex, le néoprène, des caoutchoucs synthétiques étanches, flexibles et possédant un bon grip sur les surfaces humides et grasses sont également de la partie. D'autres polymères se sont récemment développés comme le butyle, le fluoroélastomère ou encore le PVA. Ils restent toutefois loin derrière les deux matières phare que sont le nitrile et le polyuréthane (PU), qui offrent une résistance élevée à tous les risques mécaniques, ainsi qu'une bonne préhension sur surface sèche ou grasse, ainsi qu'une étanchéité aux huiles. Certains traitements permettent de compléter la finition de l'enduction, comme la finition crêpée qui donne au latex un aspect sous forme de vaguelettes et rugueux qui améliore le grip et la résistance de la paume. La finition mousse, apportant à l'enduction un aspect alvéolaire, permet aux liquides de ne pas stagner sur la paume, au profit d'une bonne préhension en milieu humide. En revanche, le gant n'est pas étanche, contrairement à la finition lisse, qui offre une bonne imperméabilité mais se révèle glissante en milieu humide.

Certains gants disposent de plusieurs enductions, par exemple nitrile lisse en première couche pour une bonne imperméabilité et mousse, en deuxième couche, pour la préhension en milieu humide.

La finition sablée présente, elle, un aspect granuleux, générant une bonne souplesse, une résistance à l'abrasion et du grip en milieu sec et humide. Quant à la présence de picots sur la paume du gant, elle contribue à améliorer la préhension et l'isolation thermique.





## NOUS AVONS UNE MISSION

L'OBJECTIF ULTIME DE TOUGHBUILT EST DE RÉDUIRE LE NOMBRE DE PERSONNES QUI SE RETROUVENT, PAR MANQUE D'INFORMATIONS, AVEC DES PROBLÈMES DE GENOUX LIÉS À LEUR TRAVAIL.

- CHAUSSURES
- LUNETTES
- PROTECTION AUDITIVE
- GANTS
- CASQUE
- PROTÈGE-GENOUX



**GENOUX PROTÉGÉS**  
**GENOUX PRÉSERVÉS**



**VOIR LA GAMME COMPLÈTE DE PROTÈGE-GENOUX TOUGHBUILT:** [www.toughbuilt.com/knee-pads](http://www.toughbuilt.com/knee-pads)

# « Notre Leitmotiv : apporter une solution ! »

Opale Techni-Soud' s'apprête à déménager dans un espace plus grand qui disposera d'un atelier de 160 m<sup>2</sup>.



Créée en 2017 à Calais (62), au sein d'un écosystème dynamique, Opale Techni-Soud' est aujourd'hui reconnue pour sa capacité à écouter les besoins du client afin de lui apporter des solutions techniques et de service dans les métiers du soudage. Pour développer ses services et assurer sa croissance, le distributeur envisage d'étoffer son équipe.

On le sait, l'ancrage local est l'une des valeurs fortes d'un distributeur indépendant. Opale Techni-Soud' n'échappe pas à la règle. D'ailleurs, ce spécialiste du soudage n'hésite pas à témoigner de son appartenance au littoral Côte d'Opale en l'affirmant clairement dans son nom. Pourtant,

il ne s'appuie pas sur des racines historiques et géographiques, affermies sur plusieurs générations. C'est tout un cheminement personnel qui a conduit Vincent Carrayrou et Carole Ruffinoni, co-gérants, sur Calais, première ville de la Côte d'Opale, pour laquelle ils ont eu, aussi, un véritable coup de coeur.

## Un projet familial

Opale Techni-Soud' n'a pas encore atteint l'âge de raison, mais elle avance d'un pas certain, s'appuyant sur la conscience forte des valeurs d'écoute, de technicité et de service que ses fondateurs déploient auprès des clients et, il faut bien le reconnaître, sur une solide expertise dans



le métier du soudage. Cela n'empêche pas qu'un brin d'audace a présidé à sa création. « C'est un projet familial » résume Vincent Carrayrou.

Vivant alors dans la région parisienne, le couple a décidé de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale en 2016. Carole est alors responsable d'une agence de voyages spécialisée en billetterie d'affaires, tandis que Vincent est ingénieur commercial chez Esab, le fabricant de matériel de soudage, depuis une dizaine d'années. « Quand on a commencé à avoir ce projet d'entreprise, on s'est senti bien. Une nouvelle dynamique s'est mise en place » se souvient Carole Ruffinoni.

Leur choix se porte d'abord sur la reprise d'une entreprise de fournitures industrielles de la région calaisienne. Vincent Carrayrou connaît bien l'univers de la distribution et la région puisqu'avant Esab, il a travaillé pendant cinq ans chez Looten Industrie, à Dunkerque, en charge des produits soudage. Pourtant, au bout de quelques mois, le futur chef d'entreprise se rend compte que ce projet de reprise ne lui correspond pas. « Le développement de la solution client n'était pas dans la philosophie de l'équipe. Me lever le matin pour aller vendre, avec une plaquette, je ne peux pas. C'est la curiosité, l'envie de décou-



« Notre leitmotiv, c'est apporter une solution » expliquent Carole Ruffinoni et Vincent Carrayrou, qui ont créé Opale Techni-Soud' en 2017.

vrir les besoins de mes clients et de leur apporter une solution qui me motive. Pour moi, la vente n'est que la conséquence d'une démarche coût, rentabilité, résultat. La commande devient alors évidente. »

Quand il renonce à ce projet, Carole a démissionné et la famille est déjà prête à emménager sur Calais. Qu'à cela ne tienne. « Si on ne reprend pas, on crée. » Le couple emménage sur Calais et rejoint Pôle emploi, avec cette démarche de création d'entreprise en tête. Il bénéficie du Programme Régional de Formation, un dispositif mis en place par la CCI des Hauts de France, pour accompagner les demandeurs d'emploi à travers, notamment, des formations pour apprendre les bases de la création d'entreprise et une analyse du projet sur toutes ses facettes. « Je savais parler produits techniques, pas comment on vend son projet à un banquier... »

### Une pépinière comme berceau

Les deux entrepreneurs découvrent alors l'existence du Carré des affaires de Calais, mis en place par la CCI Hauts de France. Avec sa formule pépinière, il accompagne individuellement pendant trois ans les porteurs de projets, à toutes les étapes de la vie de l'entreprise. Et, en formule carré d'affaires, il offre tout un écosystème aux



L'entreprise est née au cœur du Carré des Affaires de Calais, qui lui apporte toujours un écosystème qui stimule son développement.



*L'objectif de l'entreprise est de proposer des produits qui apportent des solutions à ses clients, comme ce poste à électrodes et Tig Lorch sur batterie, qui permet de travailler en itinérance avec 20 minutes effective de soudage.*



*Gys est l'un des fabricants de postes de soudage sur lesquels s'appuie Opale Techni-Soud', avec du matériel de différentes capacités de façon à répondre à tous les besoins des clients.*

entrepreneurs, en particulier un réseau avec lequel échanger. Dynamique, cet environnement accueille une cinquantaine d'entreprises sur Calais et plus de deux cents sur le littoral Côte d'Opale. « Nous avons eu de multiples rendez-vous pour valider notre dossier, c'était rassurant. Nous avons été accueillis par les autres entrepreneurs et continuons à bénéficier de tout un réseau d'échanges, de partages d'expériences entre anciens et nouveaux » explique Carole Ruffinoni.

A Calais, ce lieu convivial, conçu comme un cocon, apporte également des ressources mutualisées aux entrepreneurs pour faire grandir leur entreprise, comme un relais de la Poste, des casiers Colibox, de la reprographie, des bureaux et ateliers, des espaces cosy pour recevoir les clients, des salles de réunion, etc. « Mais il faut aussi avoir cet état d'esprit d'ouverture, l'envie d'interagir avec les autres. » Ce qui est visiblement le cas de Carole Ruffinoni et Vincent Carrayrou, qui continuent de partager leur envie d'entreprendre avec tout ce réseau. « Cet environnement nous permet de nous dédier à notre activité. Nous aurions réussi sans, mais cela nous a permis d'avancer sans pression et avec du soutien » poursuit Vincent Carrayrou.

Muri de longue date, le projet est validé. Opale Techni Soud est lancée en avril 2017. Les deux entrepreneurs obtiennent un bureau et un

espace atelier de 47 m<sup>2</sup> au sein de ce Carré d'affaires, situé dans la Zac Marcel Doret. Cette zone d'activité, située à l'est de la ville de Calais, destinée à l'accueil d'activités diverses (activités industrielles légères, services...), bénéficie de surcroît d'un accès direct depuis l'auto-route A216.

### Prendre la vente dans le bon sens

Le nouveau chef d'entreprise peut alors développer concrètement son approche du client, fruit de ses expériences passées. « Sur le terrain, je constatais de plus en plus une perte de connaissances. Les fabricants investissent plus sur le marketing, que sur la technique. Pour nous, la vente résulte d'un résultat technique. Il faut aller dans les ateliers, s'intéresser à l'opération, prendre en compte le point de vue quotidien du soudeur. Il s'agit de valider les points techniques et ensuite, seulement, de discuter vente, donc de ne pas prendre le sujet dans l'autre sens. Cette exigence me vient de mes premières années passées dans un centre de recherche où j'ai compris que pour obtenir un résultat de soudure, il peut y avoir plusieurs solutions. » Opale Techni-Soud' se positionne donc comme un spécialiste soudure, proposant du matériel, des produits d'apport, du gaz, et un accompagnement technique, l'ensemble étant destiné à assurer l'effi-

cacité de la solution. Forcément, avec cette démarche de fond visant d'abord à écouter et découvrir les besoins du client, les commandes ne tombent pas tout de suite. « J'ai été immédiatement reconnu pour ma capacité à apporter des solutions, mais la première commande est arrivée seulement six mois après la création de l'entreprise... ».

Vincent Carrayrou fait le choix de ne pas prospecter sur Dunkerque, Lille, Arras, où la concurrence est déjà forte. Le cœur de clientèle d'Opale Techni-Soud' est implanté sur la Côte d'Opale, de Calais à Abbeville et de St Omer à Amiens, avec aujourd'hui quelques incursions plus lointaines, au Havre, par exemple, pour un client multi-sites, ou à Reims, comme l'Ecole internationale de ferronnerie française des Compagnons du Devoir. « De par mes débuts dans le métier du soudage, j'ai une grande sensibilité à la formation. Les questionnements me poussent dans mes retranchements. Là encore, quand un problème se pose, il faut trouver une solution. »

### Des fournisseurs accompagnants

Avant de rencontrer les clients, il faut d'abord convaincre les fournisseurs, une mission qui revient à Vincent, alors que Carole prend en charge la gestion administrative de





*Le fabricant allemand Lorch permet au distributeur de se différencier sur le marché.*



*L'entreprise assure l'étalonnage des postes de soudure, sur place ou sur site.*

l'entreprise et de l'atelier. « Certains fournisseurs exigent des volumes importants, de la notoriété. Mon expérience nous a aidés à sélectionner les fournisseurs prêts à nous suivre » poursuit Vincent.

En ce qui concerne les postes de soudage et les cagoules, deux fabricants rejoignent le spécialiste dans sa démarche : le Français Gys et l'Allemand Lorch. « Gys est un industriel en pleine expansion, qui sait faire évoluer rapidement ses produits pour

répondre aux attentes des entreprises et qui couvre tous les besoins, jusqu'à la robotique. C'est du matériel fiable, du SAV, un soutien technique et les actions commerciales qui sont proposées collent bien aux besoins de la distribution. »

Quant à Lorch, moins présent sur le marché français, il donne également au distributeur les moyens de se différencier. L'entreprise investit ainsi dans un parc de postes soudure Gys et Lorch, pour avoir les moyens de faire des démonstrations et des opé-

rations de test chez les clients. « Cela nous permet d'être réactif par rapport à la demande et autonome par rapport à nos fournisseurs. Nos clients ne sont pas obligés d'attendre la venue du démonstrateur du fabricant. »

Vincent Carrayrou reconnaît discuter peu les prix avec ses fournisseurs. « On n'en a pas le temps. Ils savent que si on les appelle, c'est pour résoudre une problématique réelle. On interagit beaucoup avec nos fournisseurs, nous travaillons en réelle compli-



*Opale Tech-Soud' investit fortement dans le service, notamment dans un parc de trente postes de soudage en location, qui lui sert également pour des démonstrations et des prêts en cas de panne.*



Opale Techni-Soud' développe l'ensemble de l'offre destinée au métier du soudage. Ici les cagoules.

« cité. » La même démarche est effectuée sur toutes les familles de produits. « Ergodani produit des torches manuelles et robotiques et est capable de faire du sur-mesure. Cela nous permet là encore d'être différent et de répondre par exemple au besoin d'un client qui est gêné dans son ergonomie. » En métaux d'apport, il sélectionne Weld'X et Daiko, sans oublier Air Products pour le gaz. « Notre partenaire gaz, Air Products fait plus que nous apporter une logistique bouteille. C'est un partenaire de tous les instants par sa force de vente terrain dynamique, qui n'hésite pas à mettre en avant nos capacités chez les clients. » Proposant également des EPI, orientés essentiellement sur la protection du soudeur, le spécialiste s'appuie sur Rhino-Weld et Peauceros, pour les gants en cuir, Lebon pour les vestes et Base, pour les chaussures.

### Des familles complémentaires

En phase avec les objectifs de son plan de progression, Opale Techni-Soud' quitte ses locaux d'origine, en février 2021, pour emménager dans un espace de 117 m<sup>2</sup>, dont 83 m<sup>2</sup> d'atelier. Occasion de développer un petit showroom, avec des présentoirs qui donnent de la visibilité aux produits, pour les clients qui viennent sur place, essentiellement pour du dépannage, et bien entendu le stock. 90% des commandes sont livrées en moins de 48 heures. « Le stock, c'est notre grande force. Je livre

moi-même, ce qui permet aussi un passage commercial. Pour nous, ce qui est important, c'est la vie de l'entreprise de nos clients. Pour être réactif, connaître leurs gros projets et anticiper leurs besoins, il faut discuter avec tout le monde, à tout niveau de décision, de l'atelier au magasin, de l'ingénieur aux achats et à la direction. Nous sommes partie prenante de l'activité de nos clients. »

Précédemment, s'appuyant sur le dispositif Ardan de la Chambre de commerce des Hauts de France, qui aide au recrutement d'un nouveau collaborateur en mesure de porter le développement d'une nouvelle activité, le distributeur embauche un commercial. « C'était juste avant le confinement. Il n'est pas resté, mais il nous a ouvert aux abrasifs, aux outils coupants, aux lames de scies à ruban. » Starett Fegemu est sélectionné pour les lames de scie à ruban, Van Ommen pour les outils coupants et Klingspor, pour les abrasifs. Là encore, la volonté est de s'appuyer sur des produits haut de gamme. « Dans les abrasifs par exemple, nous ne vendons que des grains céramiques, plus performants et qui nous évitent tout litige avec les clients. On n'a pas le temps pour ça. Je suis un homme de terrain, c'est important pour nous d'avoir des fournisseurs qui nous apportent des produits techniques et nous permettent d'apporter des réponses à nos clients » insiste Vincent Carrayrou. « Si nous avions démarré plus tôt ces familles liées au travail du métal, cela aurait été un échec. Mais, lors de la période Covid, les



Les EPI répondent aux exigences du métier de soudeur.

gros distributeurs étaient fermés. Nous, on était ouvert et on avait le stock que l'on venait de rentrer. Nous avons conquis de nouveaux clients, notamment dans l'agriculture. On a pris confiance dans ces produits et on a élargi la gamme. » Pour Carole, ces familles sont aussi des produits qu'elle peut vendre plus aisément, avec au besoin le soutien des commerciaux des marques concernées. « Ce n'est pas notre cœur de métier, mais on écoute nos clients. Et s'ils ont besoin par exemple d'une pince spécifique qu'ils ne trouvent pas, on essaie de leur apporter la solution. La solution, c'est notre Leitmotiv. »

### Force de proposition

La clé d'entrée chez les clients reste évidemment le soudage, avec le développement de services comme la location de postes, certes, mais aussi de chalumeaux pour satisfaire des besoins ponctuels, ou encore des systèmes d'aspiration de fumée portatifs.

Six ans après sa création, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 400 000 euros (hors machines spéciales) et s'adresse à la fois à l'artisan comme au grand groupe international, en passant par les centres de formation. Elle assure même le suivi des installations robotiques,





# Preventica

Pour un monde [du travail] meilleur

## SANTÉ, SÉCURITÉ ET QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL

SE RENCONTRER

**PARIS**

23 > 25 MAI

**TOULOUSE**

19 > 21 SEPT.

SE CONNECTER

**Webinars, Magazine  
Annuaire, Podcasts**

### [ECHANGES] ET [INSPIRATIONS]

Depuis 25 ans, Preventica vous offre toutes les ressources pour l'amélioration de la qualité de vie et des conditions de travail dans votre entreprise.

Nous vous accompagnons au quotidien grâce à une offre exceptionnelle de contenus en ligne, et par l'organisation de deux événements chaque année.

[www.preventica.com](http://www.preventica.com)

Code invitation : **PTM2**

même si, pour l'aspect technique, elle s'appuie sur un intégrateur. « Nos trois plus gros clients représentent chacun 13% de notre CA et nos dix premiers clients 50%. Le reste, c'est du diffus. Nous cherchons à préserver cet équilibre. »

Son développement repose notamment sur le bouche-à-oreilles. « Nous avons aujourd'hui plus d'appels entrants que de prospection ! Nous sommes toujours à l'écoute de nos clients et nous sommes force de proposition. Nous leur vendons toujours du matériel à bon escient. Nous sommes présents à leurs côtés pour valider leurs choix. Ils le savent. » En termes de communication, l'entreprise dispose d'un seul site internet vitrine, utile pour apporter une caution à l'entreprise pour les nouveaux clients. Elle participe également à des journées portes ouvertes, par exemple avec le GIE Opale Achats de Boulogne-sur-mer auquel elle adhère et qui organise plusieurs fois par an, des journées à thème lors desquelles le distributeur peut inviter ses clients.

Finalement, la comparaison entre une prestation réalisée ici et celle d'un autre intervenant est difficile. Chaque devis mentionne clairement la mise en route du poste de soudure chez le client et la formation de l'utilisateur. Compte tenu du service apporté, la question du prix ne

semble pas si essentielle que ça pour les clients. « Quand on me demande du prix, je leur montre nos forêts en leur disant qu'avec celui-là, on peut percer 500 trous contre 300 trous pour un forêt classique ! C'est cela notre promotion ! » rétorque avec humour Vincent Carrayrou.

### Un projet de recrutement

Véritable homme orchestre, le chef d'entreprise assure également le SAV de ses machines. Si l'entreprise est déjà agréée Lorch et le sera pour Gys en juillet, toutes les catégories de machines sont susceptibles d'être prises en charge dans l'atelier. En un minimum de 48 heures, les clients savent si leur équipement est réparable ou pas.

Travaillant, notamment, avec le nucléaire, la charpente métallique, le ferroviaire, des entreprises pour lequel un suivi des postes de soudage est préconisé tous les six mois, Opale Techni-Soud' a également investi dans un banc d'étalonnage qui permet d'intervenir sur site, permettant donc de ne pas interrompre le processus de production du client, ou dans l'atelier de Calais. De même, l'entreprise a développé une offre de location, et même de leasing, en s'appuyant sur son parc de trente machines déjà renouvelé deux fois,



Les présentoirs apportent une meilleure visibilité des produits, notamment pour les clients qui se déplacent dans le showroom.

qui sert également pour la démonstration et le prêt, en cas de panne. « On préfère mettre en location des machines haut de gamme qui rendent un vrai service. A chaque fois qu'on a un peu d'argent, on le réinvestit dans le service. Aujourd'hui, nous savons que notre modèle fonctionne, notre rentabilité est bien assurée. Nous sommes vraiment différents dans notre façon de faire d'une autre structure. Notre seule règle, finalement, c'est le sourire ! » Un sourire qui, pour les clients, va de pair avec la solution apportée...

Pour développer notamment cette partie service et répondre à un nombre croissant de demandes, Opale Techni-Soud' envisage, d'ici la fin de l'année, de recruter une troisième personne. « Nous voulons nous appuyer sur quelqu'un qui vient enrichir nos connaissances produits et qui soit capable d'autonomie et polyvalence. » Déjà, signe de sa dynamique, l'entreprise calaisienne va dans les prochaines semaines déménager dans un nouvel espace, à quelques mètres du précédent, comprenant notamment 160 m<sup>2</sup> d'atelier.

Agnès Richard



Depuis trois ans, l'entreprise développe une gamme complémentaire, liée au travail du métal, comme les outils coupants.



# Petites Annonces

Contact : jean-eloy@orange.fr

## OFFRE D'EMPLOI



### TECHNICO-COMMERCIAL marché professionnel H/F Région Auvergne Rhône-Alpes - CDI

#### Finalité

- Véritable ambassadeur de la marque, sous la responsabilité du Chef de Marché Professionnel, au sein d'une équipe de 6 personnes, vous développez le chiffre d'affaires de votre secteur à travers une clientèle existante à fidéliser. Vous avez à cœur de faire vivre votre portefeuille clients.

#### Missions

- Réaliser les objectifs de ventes quantitatives et qualitatives (en analysant votre portefeuille clients et en mettant en place les actions nécessaires)
- Animer la relation clients, établir vos rapports de visite, pratiquer une veille concurrentielle active (analyser les tableaux de bord)
- Assurer auprès des revendeurs de votre secteur un rôle de conseil par la formation aux produits, la gestion des commandes...
- Garantir le déploiement merchandising dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise
- Contribuer à l'élaboration des prévisions de ventes de votre secteur et à l'organisation des formations détaillants et à la préparation de salons
- Veiller aux retards de paiement des clients de votre secteur
- Rendre-compte à votre manager et mettre à jour le logiciel de CRM
- Assurer la prescription et la promotion des produits et solution Petzl auprès de nos utilisateurs
- Déplacements réguliers (3 jours par semaine) sur les départements suivants : 01 - 03 - 38 - 39 - 42 - 43 - 58 - 69 - 63 - 73 - 74.

#### Profil recherché

- De formation bac+2 minimum dans le domaine technique, vous avez 4 ans d'expérience minimum en tant que technico-commercial dans la vente de solutions techniques ou bien avez une formation commerciale et un attrait pour l'aspect technique de nos produits.
- Connaissance du marché professionnel (industrie, bâtiment, ...).
- Connaissance du réseau de distribution.
- Connaissance des EPI (Equipement de Protection Individuel) particulièrement liés à la verticalité.
- Vous avez un anglais technique qui vous permet de lire les documentations.
- Vous serez amené à pratiquer des activités en hauteur (escalade, travaux sur corde...).

Pour postuler : envoyez votre candidature et votre lettre de motivation à [recrutement@petzl.com](mailto:recrutement@petzl.com)

## OFFRE D'EMPLOI

Dans le cadre de son expansion,  
fabricant français et international de chaussure de sécurité,  
diffuseur de la marque HIMALAYAN® en Europe,  
recherche

### AGENTS COMMERCIAUX sur régions françaises :

Auvergne-Rhône-Alpes - Bourgogne-Franche-Comté,  
Centre-Val de Loire - Grand Est - Hauts-de-France - Ile-de-France  
Normandie - Nouvelle-Aquitaine - Pays de la Loire.

Merci d'adresser vos candidatures à [stephanie.juffard@cfp-org.com](mailto:stephanie.juffard@cfp-org.com)

## OFFRE D'ABONNEMENT

# BBI Bâtiment Industrie

Le magazine d'information sur les fournitures industrielles et les quincailleries



## Bulletin d'abonnement à renvoyer avec la lettre T

### Je m'abonne à **BBI**

1 an (9 numéros) France **55 € TTC** Etranger **55 € HT**

2 ans (18 numéros) France **88 € TTC** Etranger **88 € HT**

Vous pouvez aussi vous abonner directement sur Amazon en recherchant BBI à la rubrique « livres en français »

Vos coordonnées

Société.....

Activité.....

Nom..... Prénom.....

Adresse.....

Code postal.....Ville.....

Téléphone.....E-mail.....

A renvoyer avec un chèque de règlement\*  
à l'ordre de Baselo Presse à l'adresse suivante :

Baselo Presse - service abonnement  
3 square du Velay - 78310 Maurepas

date

□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

Signature

Contact : [jean-eloy@orange.fr](mailto:jean-eloy@orange.fr)

## OFFRE D'EMPLOI



La société SCHILL OUTILLAGE - Goussainville (95) - Commerce de Gros dans le secteur de l'Industrie et du Bâtiment à destination des distributeurs professionnels recherche

### 2 TECHNICO-COMMERCIAUX - CDI

- Secteur Aquitaine, Limousin et Poitou-Charentes
- Secteur Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées

Rattaché au chef des Ventes, vos missions seront les suivantes :

1. Être le représentant de la marque sur votre secteur
2. Suivi et maintien du portefeuille clients existant
3. Prospection : Contribution au renforcement du volume de la clientèle de la Société, au développement du chiffre d'affaires et de l'implantation commerciale de nos produits dans ces régions
4. Présentation de toutes les gammes de la société auprès des clients et prospects. Diffuser et vendre nos offres promotionnelles et participation aux salons professionnels
5. Assurer un suivi technique auprès de la clientèle
6. Réalisation de tournées accompagnées avec la force de vente de nos clients  
Mobilité requise avec déplacements à prévoir sur le secteur

**Esprit d'équipe, organisation, rigueur et sens commercial aiguisé** sont les atouts indispensables pour réussir à ce poste.

Nous recherchons une personne ouverte, forte personnalité si possible avec de l'expérience dans le secteur de la distribution professionnelle. Une maîtrise des bases de l'informatique est nécessaire (emails, Excel, ...)

Veuillez adresser votre dossier de candidature par email à :  
[Djamila.Sadki@schill.fr](mailto:Djamila.Sadki@schill.fr)

## Répertoire des annonceurs

Blickle	p. 27	Kask	p. 9
Bosch Outillage	p. 23	Kopram	Couv. III
Collomix	p. 31	Kübler	p. 17
Coverguard	p. 83	Molydal	p. 63
CRC	p. 65	Northways	p. 51
Difac	p. 81	Petzl	Couv. II
Dimax Group	p. 45	PIP	p. 71
Easyweld	p. 47	Plum	Couv. III
Famag	p. 15	Preventica	p. 91
Hampiaux-Le Lorrain	p. 35	Showa	p. 79
Heyco	p. 37	Singer Safety	p. 75
Ibiotec Industries	p. 67	Sodise	p. 39
Iseo	p. 41	Sofop Taliaplast	p. 5
ISM Puma	Couv. I	Tivoly	Couv. IV
ITW Spraytec	p. 61	Toughbuilt	p. 85
Jallatte	p. 55		
Juba	p. 73		

## OFFRE D'EMPLOI



Dans le cadre de son développement commercial, la société TEC INDUSTRIES recrute

### Un(e) CADRE COMMERCIAL(E) CHIMIE DE SPECIALITES

**GRAND EST :** Champagne Ardennes Alsace Lorraine Bourgogne  
Franche Comté

**IDF :** départements 77 / 91 / 94

De formation technique chimique, vous justifiez d'une expérience réelle dans la vente de produits à usage industriel. Vous avez une bonne connaissance de la réglementation concernant les produits chimiques. Vous avez comme qualités principales, le sens du service, du conseil, et du développement du chiffre d'affaires. Itinérant, vous vous déplacez sur un grand secteur, auprès de distributeurs spécialisés de produits chimiques revendant sous leurs propres marques.

Vous êtes directement rattaché au Chef de marché Private Label et à la Direction générale.

Notre Société créée en 1970, à taille humaine, basée à Saint Rémy de Provence, développe, conçoit, fabrique et conditionne, y compris sous aérosols avec des gaz propulseurs d'origine naturelle, des produits de maintenance, des lubrifiants techniques, des solvants alternatifs et de substitution, des détergents. 7 dépôts de brevet. Nous innovons sans relâche et créons régulièrement de nouveaux produits respectueux de l'homme et de l'environnement.

Nous sommes certifiés ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, SMI.

Démarches engagées ISO 14040 et ISO 26 000.

Rémunération fixe + prime sur objectifs 14<sup>ème</sup> mois+ intéressement sur le CA y compris sur le CA existant + Véhicule + Informatique + téléphone

Merci de transmettre votre candidature à l'adresse suivante :  
[sally.justinesy@tec-investissements.fr](mailto:sally.justinesy@tec-investissements.fr)

## OFFRE D'EMPLOI



Pour faire face à son développement :  
**RUKO Fabricant Allemand d'outils coupants rotatifs de type généraliste technique**  
recherche :

Des **AGENTS COMMERCIAUX** pour les secteurs  
**Centre-Val de Loire/Champagne - Ardennes/Alsace-Lorraine**

Nous proposons une Gamme « Made in Germany » d'un haut niveau qualitatif  
Nous recherchons des professionnels ayant une expérience de la fourniture industrielle

Votre contact : [jean-marc.huttner@ruko.de](mailto:jean-marc.huttner@ruko.de)

## DEMANDE D'EMPLOI

### DIRECTEUR COMMERCIAL MARKETING GRANDS COMPTES

cherche à apporter à une nouvelle équipe son expérience acquise dans l'univers des FI, négoce (matériaux, sanitaires, électriques) et GSB depuis plus de 25 ans en :

Stratégie - Marketing - Négociations grands comptes  
Développement des équipes commerciales et ADV.

Création, dynamique promotionnelle, forte relation avec les clients, mobilisation des équipes autour de projets communs, digitalisation des ventes et communication digitale de l'entreprise sont mes valeurs travail.

Animation du trio gagnant : commerciaux, produits, clients !

Localisation : Ile de France sud mais ouvert aux déplacements nationaux et internationaux réguliers.

Préavis : 3 mois, à négocier. Raison du départ : rachat de l'entreprise.

**Ouvert à un poste de directeur marketing ou directeur grands comptes.**

Domiciliation à BBI : 42 rue de la Py, 75020 PARIS n°670 qui transmettra.





## Solution de décontamination – BodyNeutrAll



SÉCURITÉ AU TRAVAIL

Douche de corps mobile avec la solution de décontamination hautement efficace pour la peau, les surfaces et les vêtements.

Pour la décontamination de la peau indemne (sans plaies) et des vêtements après un contact avec :

- ✓ HF (acide fluorhydrique)
- ✓ Acides et bases
- ✓ Agents oxydants forts
- ✓ Aldéhydes et phénols
- ✓ Solvants organiques



**5 L** Qui convient aux grandes surfaces jusqu'à 50 m<sup>2</sup> et couvre plusieurs personnes.



**600 ml**

Facile à utiliser sur des surfaces plus petites jusqu'à 6 m<sup>2</sup> ou jusqu'à 3 personnes.



**100 ml**

Format de poche à emporter avec soi et couvrant environ 1 m<sup>2</sup> ou la longueur d'un bras.

Tél : 07 87 72 76 05  
f.escoffier@plum.eu

[www.plum-france.fr](http://www.plum-france.fr)

**plum**  
Safety

# ERKO®

TOGETHER WE CUT



Centre de soudage.  
Grenoble, Été 2022.

**La marque française** qui répond à tous les besoins sur les lames de scie à ruban !

**Le service** : fabrication et expédition en moins de 24H depuis Grenoble.

**Conseil et formation** : auprès des utilisateurs, des vendeurs, des acheteurs, des équipes digitales.

Sur site avec notre équipe terrain ou à distance avec notre STUDIO LIVE. Nous sommes là.

**KOPRAM - Grenoble - 04 38 70 12 12 - Toute notre équipe à votre écoute.**

Suivez-nous !





# TIVOLY®

**CONCEPTEUR  
& FABRICANT**  
OUTILS COUPANTS  
& ACCESSOIRES  
ÉLECTROPORATIFS

**OFFRE FOURNITURES  
INDUSTRIELLES &  
NÉGOCE MATÉRIAUX**

**SAVOIR  
FAIRE**



- › Forets HSS & Carbure
- › Fraises HSS & Carbure
- › Tarauts main & machine
- › Conception d'outils spéciaux
- › Supply chain internationale
- › Centre de R&D



**PLUS DE 15000 RÉFÉRENCES  
60 MILLIONS DE PIÈCES EXPÉDIÉES PAR AN**



<https://pro.ecata.tivoly.com/fr>

Retrouvez nos gammes TIVOLY sur [www.tivoly.com](http://www.tivoly.com)