

Innovation et exportation

L'innovation et l'international sont au cœur du développement d'EUROTUNGSTÈNE : nouvelle chaîne de production en cours de construction et ouverture vers les pays asiatiques dont un accès au marché chinois. La logistique n'est pas en reste...

Fondée à Grenoble en 1949, EUROTUNGSTÈNE (qui appartient à 100% au groupe ÉRAMET depuis 2003) s'est spécialisée dans la fourniture de poudres à grande valeur ajoutée technologique dédiées au marché des outils diamantés. Avec une présence sur les cinq continents, elle réalise 95% de son chiffre d'affaires à l'exportation. Selon, son jeune directeur général, **Philippe Gundermann**, - 35 ans - *"les pays asiatiques deviennent des acteurs majeurs de la coupe et tout parti-*

culièrement, le Japon, la Corée, la Chine... et même l'Inde".

Les deux fondamentaux de l'entreprise, dont le chiffre d'affaires, en constante évolution, est estimé à 40 millions d'euros en 2004, sont l'international et l'innovation. Pour maintenir son avance technologique, la société qui emploie 125 salariés, consacre 12% de son chiffre d'affaires dans la recherche et développement. Après la fourniture de tungstène (dont la part de marché est en

forte baisse), elle crée une première rupture technologique, avec la création, en 1997, d'une formule baptisée poudre de NEXT(r). Aujourd'hui, elle compte conforter son essor avec, à nouveau, une nouvelle génération de poudres à haute valeur technologique dont une déclinaison nanostructurée est en phase d'être élaborée. Une nouvelle chaîne de production est en cours de construction dont l'investissement s'élève à 3,5 millions d'euros. Objectif ? Arroser le marché dès 2005 avec une nouvelle famille de produits (Quaternaire) et asseoir ainsi un développement en croissance constante.

LOGISTIQUE INNOVANTE AU SERVICE DES CLIENTS

De son côté, le service achats-logistique, dirigé par **Eric Marazzan**, qui emploie près de dix

personnes, innove également pour mieux satisfaire ses clients. Que constate-t-on, depuis six mois dans le magasin, prêts à la livraison ? Des fûts couleurs ocre, sont coniques pour être empilables chez le client. *"Nos fûts en acier homologués, sont utilisables une seule fois, car considérés comme matières dangereuses durant le transport. Nous avons également mis au point avec*

"Les pays asiatiques deviennent des acteurs majeurs"

nos clients des containers utilisables directement sur leurs chaînes de production", commente **Fanny Pochiero**, en charge de la logistique et du transport. Un service supplémentaire qui contribue aussi à fidéliser le client !

Le transport des 40 à 50.000 fûts annuels s'effectue à 65% par les routes pour approvisionner l'Europe, 31% en avion et 4% par voie maritime. *"Nous souhaitons baisser le fret aérien au profit de la mer... mais depuis trois ans les clients souhaitent moins de stocks et plus de rapi-*



Fanny Pochiero

dité. Aussi sommes nous obligés d'anticiper leurs commandes car ils travaillent à flux tendus", ajoute-t-elle. Afin de gérer finement ces flux, la société est en train de mettre en place un ERP (SAP), plateforme informatique globale de gestion dont le budget s'élève à 1,1 million d'euros, et dont l'installation s'achèvera à la fin de l'année 2004.

Rosalie HURTADO

