

Norma Infrastructure

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Fixation](#)

Une gamme supportage à la marque Serflex

Né de différentes opérations de fusions-acquisitions, le groupe Norma, leader mondial des colliers et de la connectique, étend son savoir-faire au supportage. La nouvelle gamme qu'il vient de lancer en France est portée par la marque Serflex en mesure de proposer désormais une offre complète allant du collier de serrage jusqu'au supportage pour l'industrie et le bâtiment.



Fort de son expérience dans le secteur du

collier de serrage, le groupe Norma a lancé en France depuis mars une toute nouvelle gamme de supportage. Cette extension du savoir-faire du leader mondial du collier et de la connectique est le fruit des différentes opérations de fusion menées ces dernières années.

Norma Group est en effet né en 2006 de la fusion entre deux grands leaders spécialisés dans les domaines du collier de serrage, des systèmes de tubes basse pression et des coupleurs rapides : le groupe allemand Rasmussen dont les produits sont commercialisés sous la marque Norma et la société suédoise Aba qui avait notamment racheté en 2003 la marque française Serflex. Le nouveau groupe obtiendra sa géométrie actuelle en opérant encore deux acquisitions réalisées aux États-Unis : Breeze Industrial Products Corporation en 2007 et R.G.Ray Corporation et Craig Assembly Inc en 2010. Depuis 2011, il est coté à la bourse de Francfort. «À partir de cette fusion, deux cultures se sont jointes, la culture commerciale orientée sur la distribution d'Aba et la culture industrielle de Norma» explique Alain Saunier, vice président de la division Norma Infrastructure.

Une culture de la marque

Norma Group doit également sa suprématie mondiale sur les marchés du collier et de la connectique à un portefeuille de marques fortes, à travers trois marques premium comme Norma, Aba ou encore Breeze et huit marques locales comme Serflex en France (mais aussi Serratub, Gemi, Torca...). «Les marques sont une clé d'entrée sur un marché, surtout sur un marché banalisé. La marque permet de faire la différence.» S'appuyant sur une offre fabriquée aujourd'hui en Allemagne, Serflex fait toujours figure de marque emblématique dans ce domaine d'activité et dispose selon le groupe d'une part de marché de 75% en France.

Avec des ventes évaluées globalement à 50 millions d'euros, l'hexagone figure d'ailleurs comme le troisième marché du collier et de la connectique pour le groupe. En France, Norma Group dispose également d'une unité de production à Briey, en Meurthe-et-Moselle, un centre d'excellence dédié aux connecteurs et tubes plastiques associé à un service développement qui

œuvre pour l'ensemble du groupe. Globalement, le savoir-faire du groupe s'exprime sur trois types de produits : les colliers de serrage, les connecteurs de tube et les colliers de fixation qui offrent une capacité de résistance allant jusqu'à 64 bar. Cet ensemble représente au total plus de 35 000 produits adaptés à différents types d'industries : machines agricoles, véhicules utilitaires, engins de chantier, aviation, infrastructure/construction/gestion de l'eau, véhicules de tourisme, chemins de fer, etc. Fort d'un taux de croissance de près de 11% entre 2007 et 2011, le groupe devrait ainsi réaliser un chiffre d'affaires de 650 millions d'euros en 2012 contre 580 millions d'euros en 2011, malgré un ralentissement de sa progression. Ses ventes sont réalisées à 45% sur le secteur automobile, à 20% sur les autres industries et à 35% sur la distribution.

L'identification d'un besoin

Le modèle économique de Norma s'orchestre en fonction de ces marchés clés pour mieux répondre à leurs besoins spécifiques. La division EJT (Engineered Joining Technology) qui représente 65% du chiffre d'affaires global propose ses connecteurs à l'industrie tandis que la division Infrastructure est orientée sur la distribution de produits dédiés à d'autres marchés. « Au sein de la division Infrastructure, nous nous sommes rendus compte que le secteur du bâtiment et des travaux publics constituait un marché extrêmement porteur dans le monde, de surcroît pas délocalisable, et exigeait des produits adaptés » poursuit Alain Saunier. La division Infrastructure devient alors la Business Construction du groupe et décide de se lancer dans le supportage pour mieux répondre aux attentes de ce secteur.

Certes le marché du supportage comprend déjà de nombreux acteurs. « Il y a une cinquantaine d'acteurs en Europe. C'est un bon signe. C'est la clé d'un marché vivant ». Les synergies entre la connectique et le supportage sont nombreuses. Les deux familles touchent au passage de fluides, et offrent des similitudes tant au niveau de la fabrication, des utilisateurs finaux que de la distribution. « Partout dans le monde, nous avons des parts de marché dominantes dans les colliers et la connexion. Nous devons donc aller sur un marché qui présentait une similitude de produits avec les nôtres. Nos clients peuvent désormais se procurer leurs produits de connexion et de supportage chez un même fournisseur ».

La France, un marché test

Le marché français se trouve au cœur de cette démarche de conquête et fait figure de marché test, avant un lancement en Europe à partir de 2013, notamment en Allemagne, dans les Pays de l'est et en Scandinavie.

En France, c'est donc la marque Serflex qui trouve une nouvelle dynamique à travers les nouvelles ambitions du groupe. Présente sur le marché du collier de serrage depuis 1949, la marque bénéficie il est vrai d'une véritable notoriété auprès des professionnels de l'hexagone. Elle a donc été jugée en mesure de porter le lancement de cette nouvelle gamme de produits de supportage (colliers, rails, fixation mécanique...) pour le bâtiment et l'industrie. « La force de Serflex sur ce marché est de proposer une offre globale, une gamme cohérente allant du collier de serrage jusqu'au supportage. »

Pour l'instant, la fabrication de ces produits est effectuée à l'extérieur du groupe. « La plupart de ces produits demandent un savoir-faire technique. Nous avons travaillé en partenariat avec des usines spécialisées en France, Espagne, Allemagne mais sur un cahier des charges Norma. Tous les produits sont développés en interne » souligne Teddy Ayoung, responsable de la gamme supportage.

Cette gamme complète comprend ainsi des colliers lourds pour fixer tous les types de tubes déclinés en deux catégories, le collier à une vis et le collier à deux vis. Elle propose également des consoles murales pour aligner en nappe la tuyauterie et servir de support pour les aérothermes, climatiseurs, etc., des rails pour fixer les colliers, qu'il s'agisse de rails en C (Mupro) pour les charges légères ou de rails Strut (Halfen) pour les charges lourdes, des ferrures et accessoires (équerres, pinces double écrous...) pour fixer rapidement rails et colliers ou encore des fixations électriques. D'ici fin 2013, cette gamme s'appuiera sur 480 références. Côté logistique, le site de Briey est déjà en mesure de desservir toute la France avant de devenir sans doute le centre de distribution européen de cette famille de produits.

Le nouveau catalogue Serflex se structure désormais en six chapitres (serrage, supportage, accessoires de fixation et ancrage, fixation sur charpente métallique, collier et fixation en acier inoxydable et informations techniques) dont le serrage et le supportage forment les parties essentielles. Il présente ainsi 78 produits de supportage (480 références), 20 produits de serrage ainsi que 120 dessins techniques. Par ailleurs, pour faciliter la gestion de cette famille complexe pour les distributeurs, la marque propose un plan de stock type et un guide de choix.

Norma Group ne compte évidemment pas en rester là et envisage d'intégrer la fabrication de cette offre, à travers une stratégie d'acquisitions ne visant pas pour l'instant la France mais d'autres pays d'Europe. Si actuellement, le marché européen du supportage représente un chiffre d'affaires de l'ordre du milliard d'euros, le groupe vise dans les trois ans en détenir environ 5%.

AR