

CLUSES

Bucci Industries France : sa stratégie gagnante

La filiale du groupe italien Bucci Industries poursuit son développement et mise sur une stratégie basée sur trois pôles d'activité : périphériques machines, contrôle, automatisation et process.

A Cluses, Bucci Industries France mène une stratégie basée sur trois pôles d'activité : périphériques machines, contrôle, automatisation et process. Voici ce que la filiale du groupe italien propose concrètement à travers cette triple spécialité. « Nous nous présentons comme un fournisseur de valeur ajoutée », tient à préciser Didier Bouvet, son directeur.

Périphériques machines. Bucci Industries France propose les systèmes de chargement-déchargement de machines de marque Iemca et systèmes de serrage Kitagawa.

« Au départ, nous avons démarré avec la distribution des embarreurs Iemca, évoque Didier Bouvet. En 2007, Kitagawa nous a apporté une large ouverture dans la mécanique (tournage, fraisage, Ndlr), et dans la continuité avec les broches et les plateaux diviseurs. Les périphériques machines que nous proposons aux industriels font toujours preuve de rigidité, flexibilité et précision. Dans les mois à venir, nous allons encore élargir notre offre afin d'accompagner ou même d'anticiper les besoins de nos clients en termes de productivité et de qualité. »

Automatisation et process. Cette activité a démarré en 2004 avec Sinteco pour la réalisation de lignes d'assemblage automatisées et d'automates pour les pharmacies hospitalières. Bucci Industries France propose également le robot manipulateur Automata d'Iemca, portique de chargement-déchargement et de stockage de lopins, ainsi que des cellules robotisées.

Des solutions sont également dévelop-



Didier Bouvet, directeur de Bucci Industries France à Cluses.

pées pour le process, prenant en charge la matière jusqu'au produit fini avec notamment la marque Giulliani.

Contrôle. Pour le contrôle de millions de pièces "zéro défaut", les lignes de contrôle Sinteco sont proposées par le distributeur français ainsi que les machines allemandes Visicontrol, commercialisées exclusivement en France par Bucci Industries France.

« Nous avons acquis une grande expérience en contrôle et disposons maintenant d'une bonne structure au niveau technique. En 2013, nous allons renforcer la structure commerciale. »

Située rue Louis-Armand à Cluses, la société était d'abord connue sous le nom d'Iemca France, dès 1996, sous l'impulsion de Didier Bouvet. Elle assurait la distribution, sur le marché français, des solutions de chargement-déchargement de machines-outils du fabricant italien Iemca, présentes en France depuis 1968.

Didier Bouvet avait démarré l'activité avec seulement trois salariés. En quatre ans, la filiale obtient 70% des parts du marché de l'embarreur en France et devient partenaire de nombreux constructeurs de machines-outils.

Dans le cadre de la stratégie de développement du groupe Bucci, il a été décidé, dès 2002, de distribuer de nouvelles marques reconnues haute qualité, complémentaires à la gamme existante. L'objectif est d'accompagner les industriels dans la fourniture de sous-ensembles à leurs clients, avec des solutions d'intégration tels que l'assemblage et le contrôle.

Aujourd'hui, l'entreprise clusienne de 39 personnes distribue ses solutions, en plus du marché français, en Belgique, Luxembourg, Maroc, Tunisie et Algérie.

Au fil des années, elle poursuit une croissance soutenue et renforce ses équipes en conséquence, avec un effort de formation très important pour faire face à l'accroissement comme à la diversification de ses activités. Elle enregistre 15 millions d'euros de commandes.

« Nous avons acquis, au fil des ans, une grande expérience en contrôle. Nous disposons maintenant d'une bonne structure au niveau technique et, en 2013, nous allons renforcer la structure commerciale », assure Didier Bouvet.

Avec un parc installé conséquent (plus de 5 000 embarreurs), Bucci Industries France dispose d'un stock important de pièces détachées. Son organisation de fournisseur de valeur ajoutée au service des clients, implique de ne jamais être à plus de 4 heures d'un utilisateur. L'entreprise dispose de relais, au niveau international, pour accompagner le développement de ses clients. Centre de formation agréé, la PME propose également des contrats de maintenance et même des financements.

Et Didier Bouvet ne compte pas s'arrêter là... Toujours en quête de répondre ou même d'anticiper les besoins de ses clients, il prévoit de nouvelles annonces dans les mois à venir...

J.M.