

MICHEL BELLIOU :

“ La société a été complètement réorganisée ”

Durant l'année 2005, Jumo Régulation a investi massivement et a totalement réorganisé son mode de fonctionnement. Michel Belliot, directeur général, explique pourquoi il est confiant dans l'avenir de la société

Journal des Fluides : Pouvez-vous nous faire une présentation historique du groupe Jumo ?

Michel Belliot : Jumo est un groupe international dont la maison mère se situe à Fulda (Allemagne), il a été fondé en 1948 par Moritz Kurt Juchheim. L'entreprise produisait à l'origine des thermomètres en verre et à cadran. Le groupe s'est ensuite développé et a enrichi son offre dans tous les domaines de la mesure et la régulation. Le groupe Jumo est aujourd'hui une multinationale en forte croissance employant plus de 1600 personnes avec 18 filiales et 40 représentations dans tous les pays industrialisés.

JDF : Comment se situe Jumo France au sein du groupe ?

Michel Belliot : Créée dans les années 70, Jumo Régulation SAS a été la première filiale étrangère du groupe Jumo. Le siège social se situe à Metz. Entièrement indépendante, Jumo Régulation est un réel centre de profit autonome.

JDF : Quel est votre chiffre d'affaires 2005 et quelle est la part consacrée à l'export ?

Michel Belliot : Le chiffre d'affaires 2005 atteint environ 11,5 millions d'euros pour le marché français. La part consacrée à l'export est très faible puisque, dans le groupe, les filiales ont pour vocation d'assurer le marché national sur lequel elles sont implantées.

JDF : Comment Jumo Régulation est-elle organisée en interne ?



Michel Belliot, directeur général de Jumo Régulation

Michel Belliot : Nous avons une importante partie « production » destinée à fabriquer les produits les plus adaptés aux besoins du marché français. Sur la centaine de personnes que compte la filiale, les 2/3 y sont liées. A côté de cela, nous disposons d'un service commercial qui s'étend sur tout le territoire national. Nos commerciaux couvrent chacun un secteur géographique propre et se déplacent sur le terrain pour être proches de nos clients.

JDF : Quels instruments fabriquez-vous en France ?

Michel Belliot : Bien entendu, nous ne fabriquons pas ici les 15 000 articles de notre catalogue. En France nous fabriquons surtout des sondes de température, des thermostats et une partie des gammes de capteurs de pression. Pour notre département régulation, la base de l'électronique nous provient du groupe. Les régulateurs, convertisseurs, etc... sont ensuite assemblés à Metz de manière modulaire (diverses cartes électroniques avec différentes fonctionnalités,...) et programmés en fonction des applications ou du cahier des charges de nos clients. Notre équipe pourra intégrer les paramètres, développer les program-

mes, assurer la mise en route de l'application et suivre son développement jusqu'à une offre complète de supervision.

JDF : Pouvez-vous nous présenter globalement votre gamme ?

Michel Belliot : Huit principales lignes de produits composent notre gamme : les sondes de température ; les instruments servant aux analyses physico-chimiques (pH, rédox, conductivité...) ; les appareils de mesure de pression avec les capteurs et convertisseurs adaptés ; les thermostats ; les thermomètres à cadran ; les microstats et les manomètres ; les régulateurs et enregistreurs ; les capteurs d'humidité ; et enfin notre département « métrologie ».

JDF : Que sont les microstats ?

Michel Belliot : Ce sont des thermomètres à aiguilles avec un point de contact réglable sur toute l'échelle.

JDF : Qui sont vos clients ?

Michel Belliot : Notre clientèle est très diversifiée dans tous les domaines de l'industrie. Nous sommes multisectoriel : cela va de l'environnement à l'électronique, en

passant par la pharmacie, l'agroalimentaire, le traitement de l'eau, les machines-outils, l'automobile, le ferroviaire, le nucléaire... partout où il existe un besoin de mesure et de régulation. Cependant, quatre secteurs représentent environ 70% du chiffre d'affaires : la pharmacie, l'agroalimentaire, la chimie et les départements électrotechniques. Nous avons des milliers de clients et, parmi eux, quelques grands comptes comme Total, la SNCF, Valéo, EDF, la CGE, Cegelec ou encore Saint-Gobain. Par ailleurs, aucun client ne représente plus de 2% de notre chiffre d'affaires.

JDF : Par quels moyens faites-vous connaître vos solutions ?

Michel Belliot : La réactualisation de la stratégie « communication et marketing » sera achevée au courant de ce semestre. Nous communiquons par le biais de notre site internet (www.jumo.fr) dont la nouvelle version, plus évoluée, a été mise en ligne en avril 2006. Nous participons également aux principaux salons professionnels tels SCS, Automation, CFIA, IPA et Pollutec, mais aussi aux salons régionaux, notamment les DMR (Ndlr : DMR est une association dans le domaine de la mesure qui organise des expositions techni-



Produits Jumo installés sur site

Finder FLUIDES c'est désormais

des pompes en résines et fibres de verre....

des pompes en PP, PVDF à entraînement magnétique....

des pompes en ETFE à entraînement magnétique....

des pompes vide-fils....

des filtres et des skid....

et, surtout, beaucoup de solutions de pompage efficaces et économiques

Finder FLUIDES Division of Finder Pumpes
 Parc du Centre - 61000 MOCY
 Tel 04 72 27 14 00 - Fax 04 72 27 14 01
 Email : finder@finderpumpes.fr
 Internet : www.finderpumpes.fr

FINDER

DEBITMETRES MASSIQUES CORIOLIS RHEONIK

De 1 gln/h à 1000 T/h
 Jusqu'à 300 bar
 Jusqu'à 400 °C
 Pression et débit
 Insensible aux vibrations
 Pas de maintenance des instruments
 Fonctionnement sur débit minimum
 Haute précision et stabilité

MM 180 de 0 à 1000 l/h

METRA
 L'expérience qui compte

188 Avenue de la République - 93000 La Plaine St Denis - France
 Tel : 01 49 40 00 00 - Fax : 01 49 40 00 01
 Email : metra@metra.com

Entretien

ques régionales). Enfin nous commercialisons nos solutions par l'intermédiaire de distributeurs nationaux et locaux qui assurent eux-même une partie non négligeable de la communication.

JDF : Quelles ont été vos principales réalisations en 2005 ?

Michel Belliot : En 2005 la société a été complètement réorganisée. Pour l'aspect social, nous avons adopté une nouvelle organisation du temps de travail. Au niveau technique, nous avons intégré un nouveau système de gestion de production qui a nécessité un renouvellement complet de l'organisation de l'entreprise.

JDF : Pourquoi une telle réorganisation, l'entreprise n'était-elle pas suffisamment performante ?

Michel Belliot : Les principales motivations de nos réorganisations courant 2005 ont été l'amélioration de nos performances techniques, de notre système



Le siège social à Metz

de qualité, de la flexibilité, plus l'adoption du standard technologique du groupe et l'augmentation de la compétitivité.

JDF : Quelle est l'importance de la concurrence dans votre secteur ?

Michel Belliot : La concurrence est extrêmement rude dans notre secteur d'activité. Nous observons actuellement dans le domaine de l'instrumentation une surproductivité et une surpopulation en France qui est en cours

de normalisation. En 2006, selon les statistiques, 10% des entreprises françaises disparaîtront et 1000 personnes quitteront ce secteur.

JDF : Quels sont vos principaux atouts pour rester sur le marché ?

Michel Belliot : Nos atouts sont maintenant excellents parce que nous avons préparé le terrain l'année dernière en développant notre stratégie à long terme. D'une part, Jumo Metz a investi



L'équipe commerciale sédentaire

lourdement et devancé la progression du degré de technicité de notre groupe en créant, par exemple, un important bureau d'études. D'autre part, depuis ses débuts, l'entreprise bénéficie d'une équipe technique et commerciale compétente et motivée. Nous renforcerons encore cette image à l'avenir par une plus large communication et des prestations alliant qualité, fiabilité et respect des délais. Cette tendance représente pour nous un axe stratégique majeur.

JDF : Quelles sont vos prévisions de croissance pour 2006 ?

Michel Belliot : Pour cette année 2006, la conjoncture industrielle est

options proposées pour obtenir les prix les plus bas possibles. La tendance va de plus en plus vers une prestation élevée et un délai court. Nous nous adaptons aux nécessités du marché et développons des lignes de produits et des prestations destinées à des domaines dans lesquels nous étions moins présents auparavant. S'y ajoute un large programme standard immédiatement disponible. Aujourd'hui, nous pouvons dire que notre croissance est tirée à la fois par les nouveaux produits de nos gammes actuelles et par la prise de parts de marché dans ces nouveaux domaines. Au final, nous vendons plus de quantité pour obtenir la croissance.



DR Jumo Régulation

plutôt prudente en France. Malgré tout, nos prévisions restent optimistes, ainsi nous devrions enregistrer une croissance de 5 à 10% par rapport à l'année dernière. Le chiffre d'affaires devrait dépasser les 12 millions d'euros.

JDF : Quelles tendances constatez-vous sur votre marché ?

Michel Belliot : La tendance du marché en 2006 est à la stagnation voire à la régression. Les investissements sont souvent différés et les prix tendus. Nos clients sont de plus en plus exigeants et achètent une fonction pour un prix ciblé donc défini par le marché. Certains n'hésitent pas à retirer toutes les

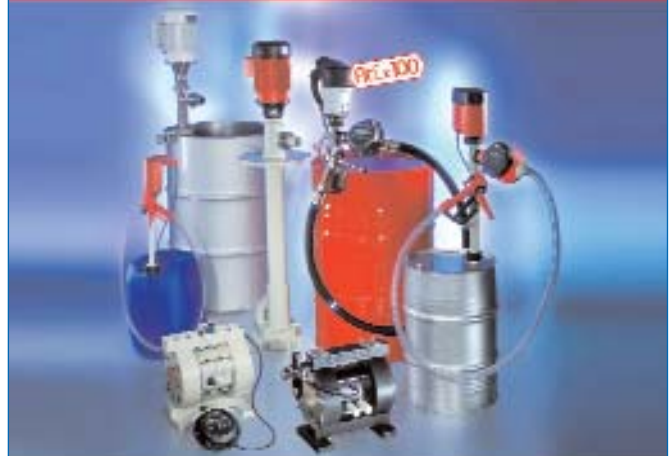
JDF : Comment envisagez-vous l'avenir de Jumo Régulation ?

Michel Belliot : La société Jumo Régulation à Metz a achevé sa réorganisation en 2005 et envisage l'avenir avec confiance et dynamisme, sachant qu'elle bénéficie de l'appui d'un important groupe autonome dont la stratégie est claire et organisée.

Pour les années à venir, nous entendons tenir une place de leader. Nous resterons dans les premiers en France tout en améliorant notre rentabilité.

Propos recueillis par
Olivier Roussard

TRANSFERT . REMPLISSAGE . COMPTAGE . MELANGE . DOSAGE



LA SOLUTION APPROPRIÉE POUR CHAQUE INDUSTRIE

Les produits et les systèmes FLUX : pompes et compteurs de débit sont connus dans le monde entier pour leur longévité, fiabilité, sécurité et leur faible coût

Manifestations 2006

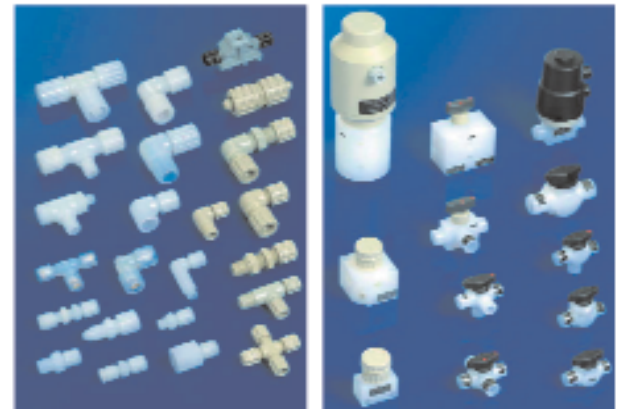
- SIPEC : Orléans 12 au 14 septembre
- EMBALLAGE : Paris du 22 au 26 novembre
- POLLUTEC : Lyon du 28 novembre au 1er décembre

117, route de Maisons
78400 CHATOU
E-mail : flux.pompes@wanadoo.fr
Site : www.flux-pompes.com
Tél : 01 39 52 01 90
Fax : 01 30 53 40 36



INNOVATEURS EN TECHNOLOGIE DES FLUIDES

Raccords - Robinetteries Vannes 1/4 de tour - Vannes de réglages Filtres - Tubes Plastiques PP - PVDF - PTFE - PFA - PEEK



La solution à vos problèmes

EM-TECHNIQUE SARL

simply better!

B.P. 77034
F - 95051 Cergy-Pontoise Cedex
Tél : 01 39 09 96 00
Fax : 01 39 09 16 96
em-technique@em-technique.fr
www.em-technique.fr