

Stéphane Bredel

## « Suco VSE est appréciée pour sa flexibilité et sa disponibilité »

**Entre fournisseurs, les TPE et grosses entreprises se livrent quotidiennement un duel commercial. Stéphane Bredel, directeur d'exploitation de Suco VSE France, une société spécialisée dans les applications fluidiques et d'entraînements, nous démontre une fois de plus que David peut terrasser Goliath...**



Crédit: JDF

Stéphane Bredel, directeur d'exploitation de Suco VSE et Christa Dufour, responsable administrative et financière.

**Le Journal des Fluides : Suco VSE France souffle ses 10 bougies. Voici l'occasion de faire un retour en arrière depuis la création de l'entreprise...**

Stéphane Bredel : Bien que déjà présents dès les années 70 sur le sol français par le biais de la distribution, Suco et VSE entendaient renforcer leur position en France. J'ai ainsi eu pour mission de créer Suco VSE France, une SARL détenue à 100 % par nos deux maisons mères allemandes. Nous existons depuis janvier 1999, et nous fêtons donc nos dix ans d'existence cette année. À cette occasion, nous avons créé un logo qui commémore cet anniversaire, et que l'on trouve sur nos documents commerciaux.

Nos premiers bureaux, situés dans le 15<sup>e</sup> arrondissement de Paris, se sont vite révélés exigus et inappropriés au stockage. Nous avons donc déménagé en février 2005 sur le site d'Europarc à Créteil, dans des locaux d'activités neufs de 350 m<sup>2</sup> que nous avons entièrement aménagés. Le stockage et la manutention sont très aisés, et l'aménagement des bureaux offre de réelles conditions de travail confortables.

Notre vocation est de distribuer sur le sol français les produits fabriqués par nos maisons mères, avec une forte connotation de conseils techniques. Pour satisfaire ce dernier point, nous nous rendons régulièrement dans nos usines en Allemagne. Nos visites chez nos constructeurs peuvent également être motivées par une formation, l'accompagnement d'un audit exigé par un client, ou la mise au point d'un matériel spécifique.

**JDF : Comment gérez-vous la cohabitation entre les deux maisons mères, Suco et VSE, au sein de votre société ?**

Stéphane Bredel : Le système de management bicéphale est assez répandu en Allemagne sous différentes formes. Chacun apporte intelligemment son expérience et son savoir-faire, donnant au final un cocktail plutôt performant. Ceci est d'autant plus aisé que Suco et VSE ne sont en concurrence sur aucune gamme de produits.

Sur le terrain, nous équilibrons notre prospection et nos visites clients afin de ne léser aucune de nos maisons mères. Il en va de même pour le choix des salons où nous exposons. Ce n'est pas toujours facile, car nous ne contrôlons bien évidemment pas la distribution géographique de nos clients, mais je pense que notre gérance allemande apprécie cette volonté de notre part.

**JDF : Quelle est votre marge de manœuvre par rapport aux maisons mères ?**

Stéphane Bredel : Elle est très grande, tant dans la politique commerciale que la gestion de la société. Au delà d'un contrat de travail, le dirigeant allemand vous propose en fait un contrat de confiance, c'est-à-dire une grande autonomie en échange de grandes responsabilités. Je me suis aperçu à mon grand étonnement que lorsque j'effectue des entretiens en vue d'embaucher une personne, cette vision des choses avait tendance à effrayer les candidats. Je considère personnellement, tout comme mon équipe, que cette autonomie est une réelle source de motivation et de challenge permanents. Les résultats enregistrés durant ces dix années tendent à prouver que cette stratégie est efficace. Bien évidemment, des « reportings » commerciaux et comptables sont envoyés régulièrement à la gérance. Enfin, lorsque nous avons des problèmes pour nous positionner sur un marché, tant techniquement que commercialement, nos

maisons mères sont toujours ouvertes au dialogue pour trouver une solution et nous épauler face à la concurrence. Ce qui est rassurant.

### JDF : En tant que TPE, comment est pensée votre organisation afin garantir le service à vos clients ?

Stéphane Bredel : L'équipe actuelle est composée de cinq personnes : deux ingénieurs de vente terrain, deux personnes à l'ADV (Ndr : Administration des ventes), et moi-même en tant que directeur d'exploitation et responsable de l'activité process. Je suis donc amené à me déplacer assez souvent.

Concernant nos prestataires (banque, assurances, informatique, bureautique etc.), avant d'obtenir un « prix », nous recherchons d'abord à mettre en place des partenariats solides et durables. C'est ce qui nous a permis par exemple d'avoir un réseau informatique très fiable, jamais pris en défaut depuis dix ans. La plupart des partenaires avec lesquels nous travaillons sont les mêmes depuis la création de la société.

Par ailleurs, nous possédons un stock important constitué en grande partie de pressostats et de transmetteurs, et dans une moindre mesure de débitmètres et pompes. Notre objectif est de livrer dans un délai très court soit nos clients OEM (Ndr : Original Equipment Manufacturer), soit les distributeurs qui ont très souvent besoin de matériel rapidement pour leurs clients locaux. En moyenne, nous stockons entre 15 000 et 20 000 pièces sur plusieurs centaines de références. Cela peut paraître important, mais ceci nous permet de réagir très rapidement aux exigences du marché, toujours plus difficiles à anticiper d'année en année. Enfin, et c'est un atout majeur, il est bien rare que nous ne puissions proposer un ou plusieurs pressostats de remplacement en cas de besoin d'un service maintenance par exemple, car même si la référence exacte n'est pas en stock, nous avons toujours une référence approchante qui remplira la fonction de façon satisfaisante. Cela s'applique également pour le remplacement de matériel concurrent.

### JDF : Pouvez-vous faire un bref récapitulatif des équipements que vous distribuez ?



Suco VSE a emménagé en février 2005 sur le site d'Europarc à Créteil.

Stéphane Bredel : Notre activité est principalement orientée vers les applications fluidiques au sens large. Mais nous sommes également impliqués dans les entraînements de systèmes. L'un des gérants de VSE a d'ailleurs créé il y a une dizaine d'années une holding qui regroupe plusieurs sociétés impliquées dans le domaine des fluides, et dont nous nous retrouvons naturellement le distributeur sur le sol français. La gamme de produits que nous proposons est par conséquent très vaste :

- Pressostats/vacuostats mécaniques et transmetteurs Suco pour le contrôle et la mesure de pression. Ces appareils fonctionnent avec tous types de fluides,

liquides ou gazeux, de -1 à 1 000 bar ;

- Débitmètres volumétriques à engrenages et turbines VSE de précision, pour la mesure, la régulation et le dosage des liquides, de 0,002 à 700 l/min, et pour des viscosités comprises entre 0,8 et 1 000 000 cSt ;

- Pompes volumétriques à engrenages Beinlich Pumpen, pour le dosage et le transfert des liquides, d'une cylindrée comprise entre 0,1 à 2 600 cm<sup>3</sup>/tr, pour des viscosités jusque 1 000 000 cSt, et des pressions comprises entre 80 et 400 bar. Beinlich fabrique également des pompes à pistons radiaux haute pression, essentiellement pour les applications hydrauliques ou polyuréthanes. Nous livrons soit



En moyenne, Suco VSE stocke entre 15 000 et 20 000 pièces sur plusieurs centaines de références.



Crédit: Suco VSE

Bien que toujours présent sur les principaux salons professionnels, Stéphane Bredel (à droite) estime qu'internet est devenu la principale vitrine de Suco VSE.



Crédit: Suco VSE

Solution économique de groupes de dosage (Pompes et débitmètres) directement montés sur plateau suiveur pour fût.

les pompes seules, soit les groupes complets avec motorisation, accouplements etc.

- Accouplements magnétiques DST, pour les entraînements de pompes, agitateurs, mélangeurs, compresseurs à gaz etc. Les couples transmissibles vont de 1 à 1 000 N.m ;

- Des embrayages/freins centrifuges Suco, qui sont des composants mécaniques fiables et économiques pour entraîner en souplesse des systèmes mécaniques divers, ou pour assurer des freinage d'urgence sans apport d'énergie. En complément, Suco fabrique également une gamme d'embrayages/freins électromagnétiques à appel de courant.

Nos applications et clients sont donc diverses : hydraulique mobile, compresseurs, fabricants de pompes, machines de dosage et d'injection, bancs d'essais automobiles et aéronautiques, automobile, pneumatique, tous types d'ambiance ATEX (pétrole, kérosène, gaz etc.), machines-outils etc. Nous travaillons avec la plupart des acteurs majeurs français de ces industries, soit en direct, soit par le biais de partenaires (constructeurs de machines ou distributeurs).

Ce n'est pas toujours évident, car chaque secteur a ses propres habitudes, son propre vocabulaire, ses propres méthodes, et il s'agit pour

nous d'être opérationnel à 100 % à la moindre sollicitation. Mais en retour, cela nous apporte une richesse et un savoir-faire très complets.

### JDF : Quelle surface géographique couvre Suco VSE en France ?

Stéphane Bredel : Pas de discrimination chez Suco VSE France ! Nous travaillons sur le territoire entier, y compris les Dom-Tom, avec cependant quelques incursions en Belgique, Suisse, Maghreb et même en Russie. Mais nos maisons mères ont constitué un important réseau commercial à l'export, et nous devons donc théoriquement nous en tenir au sol français.

### JDF : Vos maisons-mères se soucient-elles de développer de nouvelles technologies ? Quelles sont les dernières innovations ?

Stéphane Bredel : Nos maisons-mères consacrent entre 3 et 10 % de leur chiffre d'affaires dans la recherche au sens large, qui comprend également l'optimisation de l'industrialisation ou de la qualité.

Tous nos produits sont conçus et fabriqués en Allemagne. Il me semble que cela mérite d'être souligné à une époque où la mode est à la délocalisation à tout va.

À part, dans une certaine mesure, le marché des pressostats, nous sommes par essence focalisés sur les marchés de niche, et nous n'avons pas dix nouveautés chaque mois à proposer à la presse

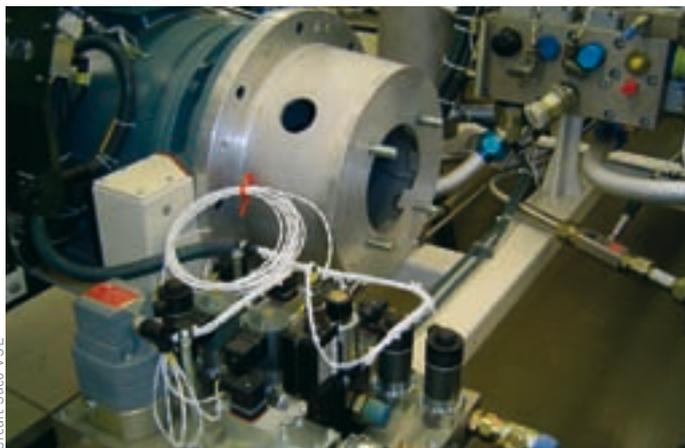
spécialisée. Cependant, plusieurs innovations majeures ont fait leur apparition dernièrement : chez Suco, la plupart des pressostats sont désormais disponibles avec connecteurs intégrés (Deutsch, AMP, M12, Packard etc.) ; chez VSE, tous les débitmètres sont disponibles avec un facteur d'interpolation. En résumé, cela signifie que l'on peut multiplier par 16 les informations envoyées par le débitmètre au système d'acquisition, augmentant ainsi considérablement résolution et précision ; chez Beinlich, une nouvelle gamme de pompes doseuses permet d'obtenir une haute précision de dosage, et ce quelle que soit la viscosité ou la pression etc.

D'un point de vue personnel, j'admets volontiers qu'il est fort agréable de commercialiser des produits « Made in Germany ». Leur technicité et leur qualité sont rarement prises en défaut.

### JDF : Comment vous positionnez-vous sur vos marchés qui sont des marchés de niches ?

Stéphane Bredel : Notre position est à la fois confortable et inconfortable. En effet, elle est confortable dans le sens où nos concurrents sont rarement français, mais plutôt étrangers (Allemagne, Italie, Suisse, États-Unis etc.). Nous sommes donc souvent en concurrence avec des distributeurs qui n'ont pas toujours la flexibilité où le savoir-faire d'une filiale directement rattachée

“ TPE ou pas, nous fonctionnons comme n'importe quelle société de taille plus importante, avec les mêmes qualités de service. ”



Crédit: Suco VSE

Débitmètre pour mesure de Skydrol sur banc d'essais mobile aéronautique.



Crédit: Suco VSE

Banc d'essais mobile aéronautique équipé de débitmètre volumétrique.

aux constructeurs. Mais elle est également inconfortable, et cela peut paraître étonnant, dans le sens où étant pratiquement sans concurrence française directe, nous remarquons parfois une méfiance de la part des sociétés clientes lorsque nous leur présentons une solution technique peu

ou mal connue en France, et pourtant éprouvée à l'étranger. Dans ce cas, nous faisons preuve de flexibilité en proposant un prêt de matériel afin que le client puisse effectuer ses essais de validation à moindre coût. Nous savons que nous occupons une place prédominante

sur certains marchés, et que des efforts substantiels doivent être faits dans d'autres. Mais la France est un grand pays, et nous sommes une petite équipe. Cela dit, outre la qualité des produits, je ne pense pas me tromper en affirmant que nos clients nous apprécient égale-

ment pour notre flexibilité et notre disponibilité.

**JDF : Quelle est la tactique de Suco VSE pour rester dans la compétition, face aux fournisseurs de plus grandes tailles ?**

Stéphane Bredel : Il est toujours surprenant de constater

**NOUVEAU**  
Attestation de Conformité Sanitaire ACS

**AutoFilt® RF3**  
Une solution fiable et économique.

**HYDAC**

**HYDAC S.à.r.l**  
Tél.: 03 87 29 26 08  
communication@hydac.com  
www.hydac.com



Crédit: Suco VSE

Débitmètres volumétriques de précision en inox 316L ou Titane, pour applications peintures, solvants, chimie en général, facilement rinçables et démontables. De 0,01 à 30 l/min, 250 bar, ATEX, transmission par fibre optique en option.

que l'on croit connaître parfaitement son marché, alors qu'en réalité, il est un élément changeant en permanence, et que seule une présence soutenue sur le terrain permet de débusquer l'affaire de l'année. Ces marchés importants viennent rarement à nous, surtout en tant que TPE de cinq personnes. Traditionnellement, les acheteurs des grandes sociétés s'orientent d'abord vers des fournisseurs à forte notoriété, qui n'ont pourtant pas toujours le produit adéquat dans leur catalogue. Lorsque

leur choix initial ne convient finalement pas à l'application, et que d'une façon ou d'une autre nous nous retrouvons face à eux, ils restent dans un premier temps méfiants lorsque nous leur certifions que nous avons le produit répondant parfaitement à leurs exigences. Dans ce cas, notre seule chance pour devenir leur fournisseur est de faire preuve de flexibilité. Cela nous coûte parfois, mais nous jouons le jeu sans hésiter. Puis quand ils réalisent que finalement, TPE ou pas, nous fonctionnons comme n'importe quelle société de taille plus importante, avec les mêmes qualités de service, alors généralement, nous obtenons les marchés ultérieurs assez facilement. J'ai pour habitude d'appeler les ingénieurs de vente terrain des « limiers ». Vous avez beau lire la presse spécialisée, les e-news, exploiter parfaitement Google ou étoffer votre réseau en cercle privé, je reste persuadé que la température réelle se prend sur le terrain. Toutes les semaines, nous découvrons des sociétés susceptibles d'être intéressées par nos produits, et qui ne nous connaissaient pas,

malgré une présence soutenue dans la presse spécialisée ou sur Internet.

Plus concrètement, nous sommes conscients de nos points forts et points faibles. Ainsi, pour renforcer notre présence sur certains marchés, nous avons la chance de pouvoir organiser des visites clients en compagnie de chefs de produits allemands. C'est ainsi non seulement l'occasion d'apporter rapidement toutes les réponses que se posent nos clients et prospects, mais également de renforcer notre partenariat, et souvent même notre amitié, avec nos homologues germaniques.

### **JDF : Certains économistes vont jusqu'à comparer la crise économique que nous traversons actuellement avec celle de 1929. À votre niveau, comment la ressentez-vous ?**

Stéphane Bredel : Je ne me prétends pas économiste, et loin de moi l'idée d'élaborer une étude de cas en comparant la crise actuelle et celle de 1929 ! Cela dit, il ne me semble pas avoir vu durant la crise actuelle des gens ruinés se suicider en se jetant par les fenêtres, ce qui fait une grosse différence. La crise que nous vivons résulte de la faillite d'un système financier uniquement basé sur le profit à brève échéance. Car franchement, comment voulez-vous dans ces conditions faire coexister par exemple des prêts bancaires sur trente ans aux taux d'endettement faramineux, et des transactions spéculatives d'une durée de quelques centièmes de secondes ? Cela devait bien exploser un jour, et c'est peut-être un moindre mal. J'ai cependant l'amère conviction que le malheur d'une majorité fait le grand bonheur d'une

poignée d'individus. J'espère me tromper.

De plus, n'oublions pas que la crise de 29 n'est pas la crise d'une année, mais de plus d'une décennie qui s'est terminée par un conflit mondial. Je ne dis pas que notre crise actuelle se terminera par un conflit, mais nul ne sait quand elle se terminera réellement. Cependant, elle est là, et il faut faire avec.

Concrètement, lorsque je vois nos résultats, tout n'est pas noir. Ainsi, en ce qui concerne Suco VSE France, certes nous avons subi comme tout le monde une chute non négligeable de notre chiffre d'affaires, mais en y regardant de plus près, nous nous retrouvons au niveau de 2005/2006, qui n'étaient pas de mauvaises années en soi. Nous sommes donc loin d'être au bord de la faillite, et nous espérons bien faire malgré tout un petit profit cette année. Cette situation aurait été toute autre en 29, et je ne pense pas que Suco VSE France soit un cas d'école.

D'un naturel pragmatique, j'ai toujours poussé les ingénieurs de vente à chercher de nouveaux marchés, en particulier durant les périodes plus faciles de croissance, où la tendance est bien naturellement de lever le pied. Je ne peux que m'en féliciter aujourd'hui, car ainsi, nous avons pu depuis un an limiter les dégâts grâce à de nouveaux marchés gagnés sur le terrain. Je pense en particulier à de nouvelles applications en pressostats qui nous ont permis de compenser partiellement les pertes de commandes émanant du secteur de l'hydraulique mobile, sans doute l'un des plus touchés par la crise.

Enfin, on s'aperçoit que l'industrie de process (collage, dosage, injection, agroalimentaire etc.) est moins touchée



Crédit: Suco VSE

Groupe complet volumétrique avec débitmètre intégré et moteur brushless pour dosage de précision.

## « La température réelle se prend sur le terrain. »

par la crise que d'autres secteurs. Peut-être parce que cette industrie est liée in fine à la consommation des ménages, et que les statistiques tendent à prouver que cette dernière n'a baissé que partiellement. Quoi qu'il en soit, le fait d'être multisectoriel nous permet de traverser la crise plus sereinement, même si nous faisons parfois la moue.

### JDF : En tant que Français travaillant en étroite collaboration avec des industriels Allemands, quel regard jetez-vous sur l'industrie tricolore ?

Stéphane Bredel : Prenons par exemple les applications à base de mousses de polyuréthane. On constate qu'il n'y a réellement aucun grand fabricant français de machines d'injection haute pression. Les machines proviennent donc principalement soit d'Allemagne, soit d'Italie. Sachant que la plupart de ces machines sont utilisées chez les sous-traitants automobiles, on peut se poser légitimement la question : « comment se fait-il que la France ait complètement loupé ce marché, alors que son industrie automobile est l'une des premières au monde ? ».

Malheureusement, ce constat est vrai dans de nombreux autres domaines : la machine-outil, la robotique, les biens d'équipements... J'ai l'impression que l'opinion a une fausse image de l'industrie française, largement colportée par les médias et les politiques. Chacun retient des noms prestigieux comme Renault, Peugeot, Citroën,

Michelin, Airbus, Alstom etc. Mais regardons de plus près la fabrication d'une voiture ou d'un avion. Si le produit fini est effectivement conçu et assemblé en France, une partie non négligeable des composants (mécatroniques, hydrauliques etc.) et des moyens de productions (robots, portiques, outillages etc.) sont d'origine étrangère. Si vous comparez avec une Volkswagen par exemple, on s'aperçoit que c'est l'inverse. Mais il n'y a pas que l'Allemagne qui a su préserver tous les étages de son industrie. Voyez également le Japon, et plus proche de nous l'Italie, qui a su non seulement préserver intelligemment toutes ses industries, mais également améliorer considérablement la qualité de ses produits durant les vingt dernières années.

Je pense que plusieurs facteurs expliquent cette paupérisation de notre tissu industriel. Sans classement par ordre d'importance, je dirais un aveuglement politique au profit du tertiaire (ce dernier étant moins générateur de conflits sociaux), un élitisme technique archaïque (la France a loupé le virage de l'intégration de l'électronique dans la mécanique, l'hydraulique, la motorisation, en pensant à tort que la mécanique « noble » serait indétrônable), un esprit traditionnellement sceptique (« ça ne marchera jamais » ou « c'est trop cher »), un système d'enseignement en déphasage complet avec les réalités de l'entreprise, et enfin une crainte injustifiée à mon sens concernant l'export. Avec un peu de recul, si on

regarde l'Allemagne et l'Italie par exemple, ils ont exactement eu le comportement inverse, avec le succès que l'on sait aujourd'hui.

### JDF : Comment pourrait-on, selon vous, recomposer le tissu industriel de l'hexagone ?

Stéphane Bredel : Il existe encore en France des sociétés performantes et innovantes. Il faut donc que les pouvoirs publics, les banques, les écoles et universités, les réseaux divers jouent le jeu pour épauler ces sociétés, en accentuant fortement le développement à l'export. Avec quelques notions d'anglais, exporter n'est pas compliqué. Et puis qu'il est enrichissant de voyager et de rencontrer d'autres cultures, y compris dans l'industrie !

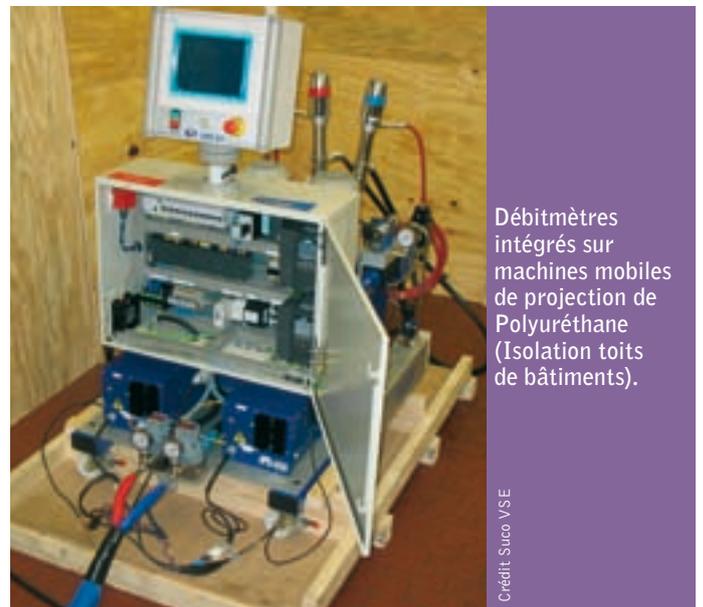
Tout le monde rêve d'un « Mittelstand » à la française (Ndr : les 10 000 PME allemandes de plus de 250 personnes, contre 5 000 seulement en France, dont 2 000 très performantes qui réalisent 40 % des exportations allemandes). Ne rêvons pas, il ne viendra pas tout seul par magie. Les démarches pour exporter, embaucher du personnel avec

de faibles charges, faire croître sa notoriété etc. restent des démarches complexes, voire onéreuses. Il y a bien un esprit entrepreneurial, mais bien souvent, il meurt dans l'œuf avant d'éclore. Nous souffrons également d'une chaîne trop longue d'intermédiaires. Tout le monde prend une marge au passage, et l'utilisateur final se retrouve avec un prix d'achat exorbitant. Résultat : il ne peut se placer lorsqu'il est en concurrence avec des sociétés étrangères.

Je suis profondément attaché aux TPE/PME. Plus leur mosaïque sera étoffée et plurielle, plus l'industrie française proposera des alternatives compétitives, sans pour autant renier à la « French Touch » que beaucoup nous envie.

Chez Suco VSE France, lorsque c'est nécessaire pour l'obtention d'un marché, nous nous efforçons toujours d'influencer nos maisons mères allemandes pour franciser nos produits, et ce bien souvent avec des quantités moindres que celles rencontrées habituellement outre-Rhin.

Propos recueillis par  
Olivier ROUSSARD



Débitmètres intégrés sur machines mobiles de projection de Polyuréthane (Isolation toits de bâtiments).

Credit Suco VSE