

FRANÇOIS CHEVALLIER :

“ L’hygiène se professionnalise et devient un facteur intégré à la production et la qualité ”

Malgré un contexte difficile, le spécialiste du lavage de cuve PNR France arrive à tirer son épingle du jeu, et part à la conquête du marché de la brumisation. Directeur commercial depuis la création de la société en 1990, François Chevallier livre au Journal des Fluides ses impressions et ses ambitions.

Journal des Fluides : Pouvez-vous nous présenter la société PNR ?

François Chevallier : PNR France est la filiale Française de la société Italienne PNR, laquelle est spécialisée depuis 1968 dans la fabrication de buses de pulvérisation destinées à la mise en forme des liquides. PNR Italia est également spécialisée dans la fabrication de matériel mousse pour la protection incendie. Notre secteur d'activité touche toutes les industries et plus particulièrement en France, l'agroalimentaire. L'hygiène devenant au fur et à mesure des années une priorité pour l'agroalimentaire, l'industrie pharmaceutique et cosmétique, PNR a étendu sa gamme de matériels destinés à l'hygiène surfacique tels que têtes de lavage, pistolets etc.

JDF : Comment est structurée PNR ?

François Chevallier : L'usine de production est située en Italie à Voghera, dans la région de Pavia. La commercialisation des produits est réalisée soit par des filiales (PNR Allemagne, Belgique, Royaume-Uni, Suisse, America, Baltique, Asie etc.), soit par l'intermédiaire de représentations exclusives.

En ce qui concerne PNR France, l'effectif, dans sa grande



François Chevallier,
directeur commercial
de PNR France.

majorité, est orienté et concentré vers les tâches commerciales et la technique. Jugés comme des outils, l'informatique et la comptabilité sont externalisées. Les secteurs géographiques sont couverts par les gens du siège ou bien par des agents multicartes spécialisés dans la maîtrise des fluides.

JDF : Quels sont les produits que vous commercialisez ?

François Chevallier : Notre gamme est divisée en deux

parties. La première concerne la pulvérisation proprement dite : buses de pulvérisation, atomiseurs pneumatiques, buses de soufflage d'air et tous les accessoires liés à ces matériels. La seconde concerne l'hygiène des surfaces internes ou externes : têtes de lavage rotatives, enrouleurs de flexibles, pistolets et lances de lavage, canons et centrales mousse etc.

JDF: Pouvez-vous nous en dire plus sur le nettoyage des cuves ?

François Chevallier : Le lavage interne de cuves est relativement complexe car pour chaque industrie les besoins ne sont pas les mêmes. En fonction de la taille, de la forme et de la configuration interne de la cuve à nettoyer, du type de salissure à éliminer, du temps de nettoyage requis, des produits de lavage utilisés (eau chaude ou froide, détergent, acide, solvant etc.), le choix de la tête est différent. Pour les petits contenants le choix est plus large entre basse, moyenne et haute pression. Pour les grands contenants le choix s'oriente en principe vers la basse et moyenne pression.

De manière générale pour les lavages aisés (produits en poudre, ou liquide peu visqueux par exemple), on peut utiliser des têtes simples à rotation rapide qui permettent de couvrir toutes les surfaces internes des cuves dans un temps court. Ces têtes dites de rinçage ont un effet mécanique réduit mais suffisant pour réaliser ce type de lavage. Pour les cuves de grandes dimensions il est nécessaire d'utiliser des têtes à jets qui permettent d'avoir une grande portée tout en conservant un effet mécanique. Ces têtes disposent d'un mécanisme plus complexe qui permet de couvrir progressivement selon une trame précise l'ensemble des surfaces internes. Elles nécessitent un cycle de lavage plus long.

Afin de répondre au mieux à tous les besoins, PNR France distribue en plus de sa propre gamme plusieurs fabri-



DR PNR France

cants spécialisés dans leur domaine. Breconcherry/Sellers pour les industries alimentaires et pharmaceutiques en basse et moyenne pressions, MOOG pour le vinicole et l'industrie pharmaceutique en haute pression, OMZ pour les camions citerne et containers en haute pression. PNR France dispose ainsi d'une gamme très large capable de répondre à (presque) toutes les demandes.

JDF: Bien que vous soyez la filiale française d'une multinationale, avez-vous tout de même une activité export ?

François Chevallier : L'export concerne uniquement les pays dit « francophones » tels que le Maghreb (Maroc et Algérie) et certains pays d'Afrique noire de façon sporadique. Les autres pays sont pris en charge par les autres filiales ou distributeurs.

JDF: Avez-vous le sentiment que le Maghreb est un marché porteur ?

François Chevallier : C'est un marché difficile car les prix pratiqués sont extrêmement bas. Il y a certainement des investissements à réaliser mais la maison-mère n'est pas prête à investir là-bas. D'autres part, elle exige un règlement avant expédition, donc il

faut employer un système contre documents qui est relativement lourd pour des sommes qui sont relativement légères, ce qui pénalise les exportations.

JDF: Comment y êtes-vous présent ?

François Chevallier : Nous n'y sommes pas présents mais nous avons en revanche un distributeur non exclusif en Algérie. Hélas ses performances ne



DR PNR France

Entretien

sont pas à la hauteur de nos espérances... pour les raisons que je viens de vous évoquer. Les clients trouvent que c'est toujours trop cher et achètent rarement du matériel neuf. En compensation ils font beaucoup de « débrouille ». Même les groupes connus installés sur place n'ont pas la même attitude qu'ici. Que vous vendiez une pompe, une tête de lavage ou un enrouleur, ils veulent voir, toucher, et font des achats impulsifs. Ce comportement nous pénalise car il oblige le distributeur à disposer d'un stock volumineux, or nous ne voulons pas lui mettre à disposition un stock énorme qui coûterait trop cher. Au final notre présence reste marginale, mais avec la nouvelle génération d'acheteurs et techniciens, les mentalités évoluent dans le bon sens. Nous en profitons pour accompagner cette évolution par la recherche de nouveaux partenaires pour développer nos ventes.



PNR France : une petite équipe efficace

JDF: Quelles ont été vos dernières réalisations les plus significatives ?

François Chevallier : Nous apportons notre aide technique aux clients mais nous ne réalisons pas d'installation. Nous sommes fabricants de matériel qui est ensuite installé par des spécialistes ou bien monté par des fabricants de machines ou cuves. Notre chiffre d'affaires est constitué d'une multitude de petites et moyen-

nes commandes provenant de plusieurs milliers de clients différents.

JDF: A combien s'élève ce chiffre d'affaires ?

François Chevallier : En 2006 nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros et nous enregistrons une progression de plus de 20% depuis le début de l'année.

Chauffage et maintien en température

**Du fût à la cuve de stockage...
de l'environnement sécurisé à la zone ATEX**




Galvatek
ISO 9001:2000



Chauffe-fût ATEX



Chauffage direct

www.galvatek.com
info@galvatek.fr

9, rue de la Tour du Mesnil-Renard - 78270 Bonnières - France
Tél. 01 30 93 07 57 - Fax 01 30 93 25 04

JDF: Êtes-vous doté d'un département « Recherche et développement » ?

François Chevallier : Non, nous ne sommes ici qu'un bureau de distribution. Néanmoins nous transmettons à la maison-mère les informations et les demandes formulées par les clients qui peuvent aboutir à de nouveaux produits, à des modifications ou améliorations de produits. De plus, nos têtes de lavage deviennent de plus en plus hygiéniques afin de répondre aux cahiers des charges exigeants notamment de la part des industries pharmaceutiques. Nous améliorons la qualité surfacique et la construction. Sans compter le développement de têtes orientées Atex pour le lavage par solvant.

JDF: Quels sont vos atouts vis-à-vis de la concurrence ?

François Chevallier : En buses de pulvérisation la concurrence Américaine et Allemande est forte. En têtes de lavage la concurrence ne dispose pas d'une gamme aussi large que la nôtre. Depuis plus de 20 ans que nous visitons et procédons à des essais avec nos clients, nous avons acquis une grande expérience de terrain qui est un sérieux atout face à la concurrence.

JDF: Comment évolue votre marché ?



DR PNR France

François Chevallier : Il est difficile de répondre à cette question car celui-ci est très instable. Notre clientèle est industrielle et, malheureusement, pour des raisons de coûts, elle délocalise de plus en plus. Ces délocalisations vont certainement satisfaire d'autres filiales PNR, mais c'est à notre détriment.

Nous nous efforçons donc de trouver les produits les mieux adaptés aux nouveaux besoins de la clientèle nationale. Les industries ayant tendance à disparaître les unes après les autres, nous essayons de nous orienter sur d'autres types d'industries. Dans les industries agroalimentaires, celles qui restent en France sont celles qui peuvent distribuer localement leurs produits, mais de moins en moins pour l'export. Lorsque ces clients développent de nouveaux produits et de nouvelles unités nous y trouvons notre place ; mais nous avons beaucoup de mal à trouver de « nouveaux clients » proprement dit.

Avec un marché en régression, une des solutions restantes est de prendre des parts de marché aux concurrents. C'est ce que nous essayons de faire en proposant un appui technique et une gamme de plus en plus large. Même la pharmacie, un créneau extrêmement intéressant où nous pensions qu'il n'y aurait pas de délocalisations, commence à connaître



DR PNR France



FILTRES AUTOMATIQUES : SERVICE NON-STOP

La production industrielle doit être opérationnelle sans interruption de service. Même pour des opérations de maintenance et d'élimination de polluants. Nos systèmes automatiques destinés à la filtration de liquides, de pâtes et de liquides pâteux permettent un service fonctionnel non-stop et d'une grande efficacité – grâce au système de décolmatage automatique et de rejet des polluants. De la filtration la plus fine jusqu'à la plus grossière en passant par l'homogénéisation : les filtres automatiques MAHLE, innovateurs et brevetés, sont utilisés dans de nombreux domaines industriels. Et plus précisément chez les constructeurs de machines, la mécanique, l'industrie automobile, l'extraction, la technologie marine, ainsi que dans d'autres domaines, tels que la chimie, la pétrochimie et l'industrie agro-alimentaire. Quoi que vous souhaitiez filtrer - nous avons la solution. www.mahle-industriefiltration.com

MAHLE

Industrial Filtration

tre ce phénomène de fuite à cause des génériques.

Cependant, si l'industrie est plutôt en régression, l'hygiène se professionnalise et devient un facteur intégré à la production et la qualité.

JDF: Il semblerait que l'hygiène soit votre cheval de bataille ?

François Chevallier : Les normes deviennent de plus en plus strictes, la législation également. Je pense notamment à la législation du travail. Les gens qui sont sur sites lors des nettoyages ont des obligations de résultats et ont eux-mêmes des obligations de protection.

L'hygiène n'est plus traitée comme avant d'un « simple nettoyage ». Il faut suivre des procédures, et cela fait partie intégrante de la qualité et de la production. Par exemple, autrefois, certaines cuves n'étaient nettoyées qu'une fois de temps en temps parce qu'elles contenaient toujours

le même produit. Aujourd'hui, en général, après chaque batch il faut effectuer un nettoyage selon des procédures différentes. Cette accélération de l'hygiène entraîne une croissance de la demande même s'il n'y a pas une croissance du nombre de clients.

JDF: Donc malgré la conjoncture vous réussissez à tirer votre épingle du jeu.

François Chevallier : PNR France n'est pas une société miracle ! C'est une entreprise qui a son créneau, qui maîtrise parfaitement son matériel, qui connaît bien son secteur.

L'inconvénient de notre marché national par rapport à d'autres marchés tels que l'Allemagne, l'Italie, ou même la Hollande, un petit pays, est que nous comptons beaucoup moins d'OEM (Ndr : les équipementiers développeurs-intégrateurs), lesquels font des ensembles en série et passent des commandes en quantité.

Nous traitons beaucoup plus avec la clientèle finale qu'avec des intermédiaires (installateurs, constructeurs...). Nous n'avons pas, ou très peu, la possibilité de faire un gros chiffre d'affaires à la différence des pays où les constructeurs sont omniprésents et donc permettent de faire des grands



DR PNR France

L'outil indispensable pour identifier et mieux connaître tous les équipementiers, spécialistes des produits liquides et pâteux :

● « **Le guide complet et pratique de référence qui ne manquera plus à la profession** »

● **Un classement des produits par catégorie de matériel : Stockage, Agitation, Cuve, Dosage, Filtration, Instrumentation, Pompes, Robinetterie, Traitements, Motorisation, Nettoyage...**

**RÉSERVEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE RÉPERTOIRE
PAR FAX : 01 58 73 11 68 OU
PAR MAIL : nbier@worldexmedia.com**



80 €

1^{ère} édition 2007



volumes. Seuls quelques fabricants de machines à laver français nous commandent encore du matériel de manière régulière et en quantité.

JDF: Hormis le lavage des cuves, PNR explore-t-elle d'autres secteurs ?

François Chevallier : Absolument. Par exemple le refroidissement d'ambiance est un secteur que nous développons car nous observons une demande croissante de part l'augmentation de la température moyenne. Les utilisateurs ont recours à la brumisation pour le confort ou pour le maintien d'une certaine hygrométrie.

JDF: Il y a un réel ressenti de l'augmentation de la température moyenne ?

François Chevallier : Il est communément admis que le climat se réchauffe. Les industriels, mais aussi les collectivités, cherchent à se protéger contre ces chaleurs. Nous leurs proposons des systèmes de brumisation qui per-

mettent de rafraîchir les terrasses, les locaux etc.

A côté du réchauffement climatique qui génère ce type de demande, il y a aussi un besoin de confort. En particulier pour les gens travaillant sous des conditions de températures extrêmement élevées qui deviennent très vite insupportables. Les directions qui n'ont pas les moyens d'installer une climatisation, surtout quand les bâtiments sont volumineux, peuvent recourir à cette autre solution qu'est la brumisation.

Nous avons le sentiment d'être dans les prémices d'un secteur qui va croître. La brumisation est un axe de développement pour PNR France. A l'origine, notre gamme était plus industrielle que collective. Nous l'avons orientée pour cibler la collectivité, une clientèle avec laquelle nous n'avons encore jamais travaillé.

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 2007

- SEPEM à Colmar
- EUROPACK à Lyon
- POLLUTEC à Paris

FLUX FRANCE

117, route de Mésangy - 78400 CHATOU
E-mail : flux.pompes@wanadoo.fr
Site : www.flux-pompes.com
Tel : 01 39 52 01 90 - Fax : 01 30 53 40 38



INNOVATEURS EN TECHNOLOGIE DES FLUIDES

CHIMIE , ALIMENTAIRE
TRAITEMENT DES EAUX

besoin
INOX?
contactez-nous !
04 37 20 17 17

FG
INOX

www.fginox.fr