



Sepro America, LLC
765 Commonwealth Dr., # 104
Warrendale, PA 15086
Téléphone : 412-459-0450

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

20 juillet 2017

CONTACT : Jim Healy, Sepro America, +1-412-459-0450; jhealy@sepro-america.com
Caroline Chamard, Sepro Group - France, +33 (2).51.45.46.37 ; cchamard@sepro-group.com
Scott Collins, Relations Publiques, +1.216.382.8840 ; scollins@collins-marcom.com

Sepro America fête dix ans de croissance remarquable en Amérique du Nord

À Warrendale (PA), dans la périphérie de Pittsburgh aux États-Unis, Sepro America fête 10 années remarquables de croissance dans la commercialisation de robots et de solutions d'automatisation pour les moules de plastique par injection en Amérique du Nord.

Depuis sa création, et malgré l'une des pires récessions du pays, Sepro America s'est développée au point que l'Amérique du Nord est rapidement devenue le segment le plus gros et connaissant la croissance la plus rapide de Sepro Group. Sepro America représente aujourd'hui environ 1/4 des ventes globales du groupe, atteignant pour la quatrième fois consécutive un record annuel en 2016.

En août 2007, les robots Sepro étaient déjà bien installés en Amérique du Nord. Grâce à une relation commerciale longue de 18 ans avec le fournisseur d'équipements secondaires Conair, Sepro détient la première part de marché de l'industrie de l'automobile et des grosses machines de moulage par injection (plus de 700 tonnes). Toutefois, pour renforcer encore cette position, Jean-Michel Renaudeau, Directeur Général de l'entreprise, anciennement Sepro Robotique, a décidé de former une joint-venture avec chacune des deux sociétés possédant 50 % des parts.

Selon les termes de l'accord, tout le service de vente des systèmes d'automatisation de même que le personnel technique et de service de Conair ont été déplacés à Sepro America. Cela inclut Jim Healy, devenu vice-Président de Sepro America pour les Ventes & le Marketing, et Bill Geddis, vice-Président pour les Ventes & l'Automatisation, qui vendent désormais des robots Sepro depuis plus de vingt ans.

Seulement 15 mois plus tard, porté par une forte croissance, une équipe nord-américaine spécialisée et de belles perspectives constantes, J.-M. Renaudeau a décidé

(Suite page suivante)

d'acheter l'autre moitié de la joint-venture pour faire de Sepro America une filiale en propriété exclusive au service des États-Unis et du Canada. L'accord a été finalisé en novembre 2008.

Un moteur pour la croissance globale

La décision audacieuse de Sepro d'investir dans la promesse du marché nord-américain a marqué un tournant dans la transformation d'une société basée en Europe et connue pour produire de gros robots en une organisation de plus en plus internationale – renommée Sepro Group – avec une ligne différente proposant les dernières technologies, explique J.-M. Renaudeau.

« Pour être un acteur mondial sur le secteur des robots pour l'industrie plastique, poursuit J.-M. Renaudeau, nous avons identifié la nécessité d'exceller non seulement en Europe, mais aussi en Amérique du Nord et sur tous les plus gros marchés. L'investissement que nous avons placé sur la création de Sepro America et d'une organisation « locale » des ventes et des services pour les États-Unis et le Canada constitue une étape majeure pour Sepro Group. »

Mais ce n'était que la première étape. À l'époque, Sepro Group a reconnu la nécessité de diversifier et d'élargir des lignes de produits. « Il nous fallait fournir aux clients la meilleure technologie robotique qui soit, dans une gamme complète de tailles tout en relevant le défi de les rendre plus faciles à utiliser et plus abordables », ajoute J.-M. Renaudeau.

Sepro America et sa clientèle nord-américaine ont joué un rôle clé dans la transformation mondiale de Sepro Group, en démontrant la qualité d'assemblage des nouvelles stratégies de Sepro (service local et diverses technologies de produits). Entre 2008 et 2010, malgré la plus dure récession de toute l'histoire des États-Unis, la nouvelle équipe des ventes de Sepro America a doublé sa part du marché nord-américain pour les gros robots. Puis, suite au lancement de deux nouvelles lignes de robots servocommandés tri-axiaux – la gamme universelle Success et la ligne S5 technologiquement avancée – et de la plateforme de commande intuitive Visual, Sepro America a doublé ses ventes régionales entre 2011 et 2013. Pour la première fois, les résultats de son marché américain en rapide expansion ont dépassé celles de la France, de l'Allemagne et d'autres pays de premier plan sur le marché mondial de Sepro Group.

Ces dernières années, la croissance a été encore alimentée par des innovations constantes sur les produits : élargissement de la ligne S5 et partenariat industriel avec Staubli et Yaskawa qui a conduit Sepro à ses premiers robots à 5 et 6 axes. Cela a donc aussi mené à de plus en plus de partenariats avec des fabricants de machines de moulage. Dans ces partenariats, Sepro et les fabricants de presses travaillent ensemble pour développer et fournir des solutions robotiques intégrées comme options d'usine pour les clients. C'est en partie grâce à ces innovations que l'année 2013 a enregistré le

premier des quatre records de ventes annuelles. Ainsi, en 2016, les ventes mondiales avaient presque doublé, passant de 66,5 à 104 millions €.

Les services ont également contribué à la réussite de Sepro America, explique Loïc Legendre, vice-Président pour les Services & l'Administration. « Le Service Assistance Clientèle local est au cœur de notre travail quotidien », précise-t-il. Nous concevons et fabriquons des robots et nous sommes les leaders de notre secteur mais, plus que tout, nous sommes une entreprise « à votre service ». » Une hotline d'assistance 24/24 permet aux clients de joindre une équipe d'experts capables de résoudre 80 % des problèmes par téléphone. Bien sûr, Sepro dispose d'un personnel spécialisé, posté à des endroits stratégiques dans tout le pays pour régler les problèmes les plus complexes, et d'un vaste stock de pièces détachées, conservé à Warrendale, prêt pour une distribution immédiate.

Agrandissement des locaux

La nécessité d'ajouter du personnel et d'accroître les ventes, les services, les formations et les locaux de développement des applications a conduit Sepro America à déménager, fin 2013, de son Emsworth d'origine à l'actuel bâtiment de 16 500 m² à Warrendale (PA). Fin 2016, Sepro Group a annoncé un agrandissement global de 11 millions € qui comprendra le doublement de la surface des locaux de Warrendale et l'ajout de locaux d'assemblage de gros robots.

« Notre principal objectif est d'optimiser la livraison aux clients nord-américains, mais le contrôle qualité constitue un facteur critique de nos opérations », explique Jim Healy, soulignant que Sepro dispose d'un important bâtiment dédié à l'ingénierie et à l'assemblage à Warrendale. « Ce bâtiment constitue déjà notre pôle nord-américain pour l'intégration des systèmes et pour la conception et la fabrication de cellules d'automatisation complexes et intégrées. Donc l'assemblage des robots eux-mêmes est la suite logique. Pour commencer, nous nous concentrerons sur les nouveaux gros robots de Sepro – les gammes Strong, S7 et 7X pour les machines de moulage par injection, de 800 tonnes ou plus – à livrer aux États-Unis, au Canada et potentiellement au Mexique. » Il ajoute que Sepro America se fournira en poutres et autres composants localement, tandis que les composants plus techniques continueront d'être fabriqués à l'usine Sepro Group en France.

À propos de Sepro

Sepro a été l'un des premiers constructeurs à développer des robots cartésiens pour les presses d'injection avec la mise sur le marché du premier « manipulateur » à Commande Numérique en 1981. Comptant à son actif l'équipement de plus de 30 000 presses à injection dans le monde entier, Sepro Group est un des principaux vendeurs indépendants de robots. Sa gamme de robots 3 axes, 5 axes ou 6 axes servocommandés, ainsi que ses unités spécialisées et ses solutions complètes d'automatisation, peuvent toutes être pilotées à partir de la plateforme de commande Visual spécialement développée par Sepro pour les fabricants de presses d'injection. Cette commande universelle est un composant clé de ce que la société désigne comme « l'intégration agile » : une approche collaborative en

matière de connectivité et l'interopérabilité de l'équipement, pour des solutions sur mesure capables de répondre précisément aux besoins spécifiques des transformateurs industriels et des équipementiers de presses d'injection. Pour Sepro et pour ses clients et partenaires, « L'avenir est grand ouvert. »

-- CONCLUSION --



Sepro Group a annoncé un agrandissement global de 11 millions € qui comprendra le doublement de la surface des locaux de Warrendale et l'ajout de locaux d'assemblage de gros robots.

Téléchargez l'image en HD sur :

<http://tinyurl.com/SeproWarrendale>