



■ PARTENAIRE UNIQUE

Chez Ruukki France, Arnaud Saudé (à gauche sur la photo) a succédé à Bernard Dollé au poste de country manager. « Ruukki France dégage un chiffre d'affaires de 25 M€ », explique ce dernier. « Nous souhaitons toujours renforcer notre offre sur le secteur des pièces d'usure avec d'autres partenaires que Blanchard Oxycoupage. L'idéal serait d'établir deux partenariats de ce type afin de parfaire notre couverture hexagonale. » En attendant, Blanchard Oxycoupage reste toujours le seul représentant français de l'aciériste finlandais pour le négoce et la fabrication de pièces d'usure en tôle anti abrasion et à haute limite d'élasticité. Un partenaire labellisé Ruukki Certified depuis 2010, gage de la qualité des services et des prestations de l'entreprise nantaise. « Si notre chiffre d'affaires a augmenté à environ 4 M€ contre 3,5 M€ en 2011, nos marges ont un peu baissé », reconnaît Emerson Blanchard, dirigeant de l'entreprise (à droite sur la photo). « Pour faire face à cela, nous diversifions nos activités de négoce et de pièces vers de nouveaux marchés. Quant au secteur du BTP, il est clair que les clients qui reportent leurs investissements de matériels neufs font durer plus longtemps leurs machines, ce qui entraîne une hausse de notre activité de réparation. » Emerson Blanchard insiste aussi sur la capacité de stockage de l'entreprise – 1 000 à 1 500 t, soit environ 20 t par poste et par épaisseur. Enfin, la gamme Ruukki qui permettait à Blanchard de répondre à 90% des demandes s'est étendue depuis l'été 2012 vers les tôles de 80 mm d'épaisseur. « Bien sûr les nuances supérieures à 500 brinnels sont toujours absentes du catalogue Ruukki, mais elles ne correspondent qu'à une très faible part des demandes », précise Emerson Blanchard. « Désormais, avec les tôles de 80 mm, nous pouvons augmenter notre capacité de réponse pour des produits spéciaux. »