

Au service de l'industrie en Suisse romande depuis plus d'un demi-siècle.

Débutons par un bref retour aux sources... C'est en 1935 que Charles Nell crée à Lausanne l'entreprise Nell, en tant que filiale de la société Julius Schoch SA établie en Suisse alémanique.



Charles Nell SA a construit sa réputation dans le tube acier et l'acier inoxydable

A l'époque, on trouve très peu de vendeurs d'aciers sur la place. En 1949, la société Nell ouvre un dépôt à Bussigny, mais l'administration reste encore à Lausanne. C'est en 1961 que Nell devient Charles Nell SA et que l'administration rejoint le dépôt. En 1970, Julius Schoch SA cesse ses activités et la majorité du capital de Charles Nell SA est repris par Von Roll SA à Gerlafingen. Charles Nell reste toutefois à la tête de l'entreprise. En 1996, Von Roll SA se sépare de la société

Charles Nell SA. Kindlimann SA, du groupe Benteler devient le nouvel actionnaire majoritaire. Charles Nell avait créé une fondation afin de venir en aide aux collaborateurs, employés, ouvriers et à leurs conjoints. Sans successeur après son décès et celui de son épouse, sa fortune est répartie entre ses plus anciens et fidèles collaborateurs par le biais de cette fondation. Charles Nell avait, bien avant l'entrée en vigueur des assurances sociales obligatoires, instauré une sorte de régime



d'assurance maladie et de prévoyance professionnelle!

Esprit de famille et tradition

Ce bref rappel historique est intéressant à plus d'un titre, puisqu'il suit l'évolution du secteur des aciéries et des métaux en Suisse durant près d'un demi-siècle. Tout au long des changements d'actionnaires, l'entreprise Charles Nell SA ne cessera son développement et construira, année après année, de nouvelles halles. Actuellement, Charles Nell SA occupe 20 employés dont 10 personnes à l'administration et à la vente et 10 personnes à l'exploitation, pour un chiffre d'affaires proche des 13 mio. L'esprit familial de l'entreprise, instauré par le fondateur Charles Nell est toujours bien vivace et les employés sont d'une fidélité remarquable.

La société est restée très fortement centrée sur son marché principal, la Suisse romande, ainsi que sur ses produits spécialisés. C'est avant tout dans le tube acier et l'acier inoxydable que Charles Nell SA a construit sa réputation. Cette dernière s'est bâtie tout au long des décennies écoulées dans les deux secteurs d'activités principaux que sont la mécanique et l'industrie des machines ainsi que la construction métallique. Ces deux secteurs assurent environ 10 mio de chiffre d'affaires, le solde est constitué de la vente de produits à des revendeurs d'aciers.

L'organisation du monde de l'acier

Cette relation très étroite entre les différents vendeurs et revendeurs d'aciers est très certainement méconnue du grand public et mérite que l'on s'y arrête quelques instants. En effet, il faut rappeler que le marché des aciers comporte aujourd'hui beaucoup d'entreprises concu-

rentes les uns des autres. Tous ces concurrents se trouvent être aussi parfois clients les uns des autres, voire des partenaires sur certains marchés ou sur certaines commandes. Lorsque l'un ne peut fournir ses clients dans une matière qu'il n'a pas en stock, il n'hésite pas à se fournir auprès d'un autre revendeur. Le monde de l'acier est ainsi un monde très structuré, ce qui permet en règle générale de livrer l'industrie dans des aciers de tous types, dans des délais raisonnables et cela même aujourd'hui, alors que l'on parle de plus en plus de pénurie en raison des commandes énormes provenant des marchés et pays émergents. Il est également intéressant de constater que les revendeurs d'acier sont eux-mêmes confrontés à des problèmes de place et que tous ne peuvent pas stocker tous les matériaux en quantité suffisante. A Bussigny, on ne conserve ainsi que le stock le plus courant alors



Le bâtiment Nell SA

que le reste est basé chez *Kindlimann* en Suisse alémanique. C'est ainsi en volume près de 50% du stock qui a disparu ces dernières années, alors que cela n'a eu aucune incidence sur les délais de livraison. La société *Charles Nell SA* forte de ses deux piliers principaux que sont la construction métallique et le secteur de la mécanique et des machines a ainsi traversé les différentes crises qui ont secoué l'économie romande, avec l'appui d'un vaste réseau de clients fidèles. Contrairement à ce que l'on peut imaginer, beaucoup d'ateliers mécaniques travaillent avec leurs fournisseurs avec des habitudes bien ancrées et une confiance établie qui fait que les revendeurs, quels qu'ils soient, ne sont pas systématiquement confrontés à des appels d'offre dans le seul but de faire baisser les prix.

Les prix et le marché

Jean-Charles Wyder, directeur de *Charles Nell SA* estime que les prix d'aujourd'hui, si la presse les présente comme extrêmement élevés, sont en fait conformes au marché. Par le passé, le prix des aciers était certainement trop bas et aujourd'hui un rattrapage normal a été fait. Certaines matières ont cependant échappé à toute logique et leur prix dépend plus d'un effet de spéculation que de marché.

Si l'on combine les effets de la spéculation sur le prix des matières, les marchés boursiers ayant découvert les vertus de ce secteur, et que l'on y ajoute la forte croissance des pays tels que l'Inde et la Chine, on peut mieux expliquer à un atelier mécanique, au bout de la chaîne, l'augmentation du prix de son acier, ou plutôt de

certains types d'aciers. Cet atelier est aujourd'hui confronté à un nouveau risque, celui d'une forte montée des cours des matières entre le moment où il fixe son prix et celui où il réalise les pièces. Ce risque est également couru par les revendeurs dont le principal problème actuellement est d'acheter au meilleur prix, en anticipant les fluctuations du marché, lesquelles deviennent malheureusement le plus souvent imprévisibles.

De la mondialisation au service à la clientèle

De façon à satisfaire ses clients, *Charles Nell SA* se fournit auprès d'aciéries en Italie, en Belgique, en Tchéquie au Danemark et même en Chine, dont la qualité des aciers exportés a atteint aujourd'hui les standards européens, alors que le pays est lui-même importateur d'énormes quantités d'aciers produits ailleurs dans le monde. Aujourd'hui, à l'heure de la mondialisation, nous ne sommes plus à un paradoxe près ! *Jean-Charles Wyder* considère que le marché de l'acier va encore profondément évoluer ces prochaines années, et certainement au détriment de l'Europe dont certaines installations sont vétustes en comparaison à celles d'autres pays qui parviennent à fournir des aciers d'excellente qualité à des prix moindres. D'autre part, que se passera-t-il lorsque la demande mondiale se tassera et que les grands pays producteurs d'acier devront écouler d'énormes quantités sur un marché moins demandeur ? Il se pourrait fort bien que les prix s'effondrent et que les aciéries européennes en fassent les premières amères expériences. A ce facteur

Identité

Portrait de M. Jean-Charles Wyder, Directeur

Né le 13.09.1965, originaire de Riggsberg (BE) mais scolarité en français, marié, un enfant.

Sa formation :

- Diplôme de culture générale au CESSNOV d'Yverdon-les-Bains
- Diplôme d'économiste d'entreprise ES en 2003
- Diplôme d'enseignement supérieur spécialisé en gestion d'affaires (DESS) en 2004
- Master of Business Administration à la Business School Lausanne en 2005.

Après avoir collaboré dans diverses entreprises, M. Wyder entre en 1996 chez *Charles Nell SA* et en assure la direction depuis 2003.



Jean-Charles Wyder

Portrait de membre - GIM-CH **MSM**

historique et de niveau de rémunération, s'ajoute celui de l'emplacement, puisque les principaux bassins d'aciéries européens ne bénéficient pas d'accès direct à la mer, contrairement à leurs concurrents. Quoi qu'il en soit et sans préjuger de l'avenir, *Charles Nell SA* affronte avec optimisme toutes les situations et a pour seule ambition de satisfaire ses clients.



Un stock imposant pour livrer en juste à temps

C'est pour cela que l'entreprise a mis en place, depuis plusieurs années déjà, un système de services à la clientèle qui répond à un besoin toujours plus évident des ateliers, celui de recevoir de la matière déjà sciée, ébavurée et appointée. Plus qu'un vendeur, *Charles Nell SA* veut être un partenaire des ateliers de mécanique et il y parvient avec succès.

Entreprise familiale dans son esprit, *Charles Nell SA* assure depuis des décennies, un service de qualité et des aciers répondant aux attentes les plus exigeantes, participant ainsi à la renommée du tissu industriel de Suisse romande. Il faut le rappeler, la production de produits de haute qualité ne dépend pas que du savoir-faire des hommes dans les ateliers de mécanique ou de la

capacité des machines, mais elle dépend aussi de la qualité de la matière première. Cette qualité, *Charles Nell SA* s'en occupe, tout comme il s'occupe de conseiller les entreprises, lorsqu'elles se trouvent confrontées à des problèmes d'usinage.

Au moment de conclure cet article, on ne peut que dire merci à *Charles Nell SA* et souhaiter un plein succès à l'entreprise dans les nouveaux défis qui l'attendent.

Coordonnées :

Charles Nell SA
 Chemin de Mochettaz 2 - 4
 1030 Bussigny
 Tél. 021 706 60 60
 Fax 021 706 60 70
 nell@nell.ch
www.nell.ch

FRÉDÉRIC BONJOUR
 Secrétaire du GIM-CH

Publicité

1/2 page
 185x131 mm
 XXX