

POMPES

Pedrollo : l'internationalisation du Made in Italy

A travers ses différentes marques, le groupe italien Pedrollo propose de nombreuses solutions de pompage pour les marchés de l'eau, mais aussi de l'industrie. Nous nous sommes rapprochés de Gilles Metral, directeur de Pedrollo France depuis peu, et Philippe Pitet, chef des ventes, afin d'en savoir davantage.



Philippe Pitet, chef des ventes chez Pedrollo France.

S'INTERNATIONALISER A-T-IL TOUJOURS ÉTÉ UN MOTEUR CHEZ PEDROLLO ?

Gilles Metral et Philippe Pitet : Pedrollo est une entreprise italienne qui a été créée par Silvano Pedrollo en 1974. Elle a notamment fait sa renommée grâce à ses pompes monobloc horizontales.

à travers 13 filiales dans plus de 160 pays. Cette croissance a été possible grâce aux investissements réalisés pour l'innovation des produits et de nos process. Notre groupe a réalisé ces vingt dernières années des fusions-acquisitions lui permettant de renforcer son positionnement sur ses marchés, mais aussi de s'ouvrir à d'autres marchés.

POUVEZ-VOUS PRÉSENTER LES DIFFÉRENTES MARQUES INTERNES DU GROUPE ? QUELLES SONT LEURS SPÉCIALITÉS ?

G. M. et P. P. : La marque Pedrollo fait bien entendu partie du groupe. Elle propose principalement des pompes de surface, des pompes immergées et des moteurs à bain d'huile et bain d'eau pour les puits et forages, des pompes submersibles ainsi que des électropompes avec variateur. Panelli, société rachetée en 2019, conçoit et fabrique des pompes électriques et des moteurs immergés. Plus récemment, Pedrollo a aussi racheté la société Saci Pumps, qui fabrique des pompes dédiées aux marchés de la piscine. Nous pouvons également citer les marques Superior Pumps, qui propose des pompes de relevage domestiques et de condensats, et PM Technology, qui fabrique des moteurs immergés de forages. Enfin, Linz Electric et Gread sont des marques qui font partie du groupe, spécialisées respectivement dans la conception d'alternateurs et soudeuses rotatives, et dans la fabrication d'équipements électroniques.

QU'EST-CE QUI FAIT LA RÉUSSITE DE PEDROLLO AUJOURD'HUI ?

G. M. et P. P. : Il est important de noter qu'avant toute chose, c'est notre équipe qui fait la première force de Pedrollo. Nous investissons 15 % de notre chiffre d'affaires dans un pôle de recherche de d'ingénierie de haut

niveau qui nous permet de développer des solutions toujours à la pointe. Nous pouvons aussi préciser que notre site de production utilise des technologies avancées et ultra-automatisées. Nous sommes présents dans de nombreux pays, que ce soit via nos filiales ou via notre réseau de revendeurs. Il est pour nous très important de fabriquer des produits de qualité, à des prix compétitifs. Nous sou-

“Fabriquer des produits de qualité, à des prix compétitifs.”

haitons que nos clients puissent utiliser nos pompes pour une durée d'au moins 30 ans, et c'est pourquoi nous utilisons les matières premières adéquates.

ET PLUS PARTICULIÈREMENT CELLE DE PEDROLLO FRANCE ?

G. M. et P. P. : La réussite de Pedrollo France, nous la devons en premier lieu au



Gilles Metral, directeur de Pedrollo France.

“Pedrollo a toujours investi avec beaucoup de vision et de détermination.”

L'internationalisation du Made in Italy est en effet l'une des caractéristiques atypiques de Pedrollo. A la fin des années 70, l'entreprise exportait déjà ses solutions dans près de 70 pays, dont la France ou encore le Moyen-Orient. Pedrollo a toujours investi en ce sens, avec beaucoup de vision et de détermination, l'entreprise vend désormais



| Pompe submersible dilacératrice Tritus-TX.

rapport qualité-prix-fiabilité de nos produits. Ensuite, nous pouvons signaler que notre stock important et la disponibilité de nos commerciaux nous permettent d'offrir à nos clients une grande réactivité. Nous profitons aussi d'une belle reconnaissance de notre expertise technique de la part de nos clients.



| Pompe verticale HT15-Pro.

Enfin, mentionnons que nous sommes capables de réaliser le SAV et certains montages-câblages sur mesure de produits. Notre banc d'essai, équipé d'une cuve et d'équipements de mesure, nous permet d'assurer en interne des tests ou des diagnostics. Nous sommes indépendants sur ce point.



| Surpresseur compact à vitesse variable DG-BLU.

DISPOSEZ-VOUS D'UN STOCK IMPORTANT EN FRANCE ?

G. M. et P. P. : Notre stock est très déterminant en France puisque nous souhaitons offrir une excellente réactivité à nos partenaires, souvent des distributeurs. Nous disposons actuellement d'une surface de 1 350 m² de stockage, mais nous projetons à court terme de déménager pour bénéficier d'une surface plus importante d'environ 3 500 m².

BULLETIN D'ABONNEMENT

À RENVoyer À : RIA - Libre réponse n°11690 - 29559 Quimper Cedex 9

☐ **Oui, je m'abonne à RIA :**

**11 numéros et un hors-série
en version papier et numérique
+ l'accès au site + les newsletters
pour 297€ TTC au lieu de 385€**

Je vous communique mes coordonnées :

☐ M. ☐ Mme

Nom

Prénom

Raison Sociale

Adresse
(Indiquez B.P. et cedex, s'il y a lieu)

Code postal | | | | | Commune

E-mail
(pour recevoir la newsletter d'information)

Tél. | | | | |

Je vous règle mon abonnement :

☐ **Par chèque** à l'ordre de RIA

☐ **À réception de la facture**

Conformément à la loi informatique et Libertés du 6/01/1978 modifiée, vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer, en nous contactant par mail : contactabo@fitamant.fr. Notre politique de confidentialité des données est accessible sur notre site RIA.fr.

2 rue Félix Le Dantec - 29 018 Quimper Cedex - 02 98 98 01 40
contactabo@fitamant.fr - Siret 814 454 500 014

Profitez de cette offre dès maintenant sur www.ria.fr

RIA

LA REVUE DE L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE DEPUIS 1953

L'INNOVATION S'EMBALLE,

ABONNEZ VOUS À RIA



Stand de Pedrollo à Pollutec en 2023.



Pedrollo dispose d'un stock important pour offrir une excellence réactivité à ses clients.

“Bénéficier d'une surface plus importante d'environ 3500 m².”

Aujourd'hui, nous sommes très réactifs : un client qui réalise une commande avant 16h sera livrée en 24 à 48h. Pour les clients proches de notre site, il est même possible d'être livré dans la journée si les commandes sont passées avant 9h. Notre leitmotiv : Le service, la réactivité et la fiabilité. Nous avons un taux de satisfaction client très élevé.

VOUS AVEZ POUR PROJET DE LANCER L'ACADÉMIE PEDROLLO FRANCE : POUVEZ-VOUS NOUS EN DIRE PLUS ?

G. M. et P. P. : L'Académie Pedrollo existe déjà dans certaines entités du groupe, mais elle n'était jusque-là pas proposée en France. Nous avons donc pour projet de lancer dans les prochains mois notre propre centre de

formation. Grâce à un showroom, un atelier de présentation et des bancs d'essais, nous souhaitons permettre une montée en compétence aussi bien de nos salariés que des distributeurs, des exploitants, des foreurs, etc. Nous proposerons des modules de formation sur l'ensemble de nos gammes.

SOUHAITEZ-VOUS PARTAGER DE RÉCENTES ACTUALITÉS PRODUITS CHEZ PEDROLLO ?

G. M. et P. P. : Oui, nous pouvons d'ores et déjà présenter l'une de nos dernières innovations, qui sera présentée cette année au Pollutec Innovation Awards : la pompe-broyeur très compacte Tritus-TX. Equipée d'un broyeur en acier inoxydable trempé à haute résistance, elle permet de broyer intégralement les corps solides et les fibres contenus dans les eaux usées dans le secteur domestique. Elle sera idéale pour une intégration dans les stations automatiques de relevage qui présentent des contraintes d'encombrement. Nous pouvons également mentionner le surpresseur compact à vitesse variable DG-BLU, qui succède au DG-PED,

destiné aux applications domestiques. Plus globalement, nous pouvons ici préciser que Pedrollo France distribue tous les ans, au mois d'avril, un catalogue technique et tarifaire à tous ses distributeurs, intégrant les dernières innovations.

QUELLE EST VOTRE VISION DU MARCHÉ ? QUELS SONT LES PROCHAINS DÉFIS À RELEVER ?

G. M. et P. P. : Le contexte géopolitique n'est actuellement pas favorable pour certains marchés, que nous pouvons ressentir comme tendus. Malgré cela, nous cherchons à sécuriser notre proximité client et nous sommes cette année en croissance.

“Nous nous intéressons au vaste domaine de l'industrie.”

Nous voyons notre avenir de manière sereine. Nous nous appuyons sur nos forces pour renforcer notre position sur nos marchés actuels, mais aussi pour se développer dans de nouveaux marchés. Nous nous intéressons aujourd'hui au vaste domaine de l'industrie. Grâce à nos gammes adaptées qui se développent de jour en jour, nous disposons de tous les atouts pour continuer notre progression dans les différents marchés de l'industrie. Nous avons notamment développé des pompes verticales tout Inox HT et HT-PRO spécifiquement dédiées à l'industrie. Notre déménagement en 2026 devra nous offrir une force de frappe plus importante, que ce soit en logistique, en service, en livraison ou en stockage. Signalons aussi la préparation actuelle d'un document RSE dédié à Pedrollo France. 🍷



Pedrollo fabrique plus de 3,5 millions de pompes par an.