Texte de **Elena Marzorati** - Photo de **Elisa Casanova**

Sergio Gnutti

Des alliages d'auteur

La recherche continue de l'excellence du secteur des produits semi-finis en aluminium

L'année 2014 a particulièrement bien commencé pour Eural Gnutti, un producteur historique de barres, de tubes et profilés en différents alliages d'aluminium. «Le premier trimestre a enregistré une bonne croissance par rapport à la même époque de l'année précédente» a déclaré son Président, Sergio Gnutti. «Cette croissance récompense nos investissements en nouvelles machines et technologies, malgré la crise. En 2008 nous avons installé une presse de 5500 tonnes pour la production de barres, qui nous a permis d'optimiser le processus de production ces quatre dernières années.» Les barres en alliage d'aluminium – rondes, carrées, hexagonales, plates, extrudées et tréfilées – représentent 80% de la production et sont destinées essentiellement au marché de l'automobile, un secteur ayant une valeur ajoutée élevée, ainsi qu'aux secteurs de la mécanique de précision, des installations de sécurité et des secteurs oléodynamiques et pneumatiques, auxquels sont destinés aussi les autres produits de la vaste gamme, tels que les profilés et les dissipateurs de chaleur, tandis que le reste de la production concerne les profils «Notre entreprise est fortement orientée vers une valeur ajoutée élevée, car elle a toujours investi dans les nouvelles technologies en vue de réaliser des produits de niche, technologiquement sophistiqués et économiquement intéressants, un parfait exemple de Made in Italy technologique exporté dans le monde entier» a précisé le Président. La production d'Eural Gnutti n'est absolument pas standardisée et le taux de déchets est proche de zéro. L'entreprise est depuis longtemps le producteur stratégique de grandes entreprises internationales. «On ne devient pas un fournisseur stratégique à l'improviste et en improvisant» a déclaré le Président. «Plus qu'un fournisseur nous sommes le partenaire du développement de plusieurs projets de ces grands groupes, qui nous font une entière confiance. Une confiance construite au fil des ans, que nous n'avons jamais déçue.» L'entreprise entend désormais élargir sa gamme pour satisfaire des niches de marché particulière, telles que les secteurs pneumatique et oléodynamique. L'expansion à l'étranger continue aussi: de nouveaux bureaux et entrepôts seront bientôt inaugurés aux Etats-Unis. «Un bon entrepreneur doit connaître la mentalité, les habitudes et les coutumes de ses clients internationaux. Il faut donc faire preuve de diplomatie et connaître parfaitement un produit comme le notre, l'aluminium, dont tout le monde n'apprécie par les exceptionnelles propriétés et tout le potentiel» a expliqué Sergio Gnutti. Il faut donc avoir du flair, prévoir les exigences des clients, saisir les tendances des marchés. Mais cela ne suffit pas. Il faut surtout être sérieux. Tout simplement. «Le sérieux se manifeste par l'excellence des produits mais aussi par la qualité des services, par l'entente qui règne au sein de l'équipe de travail et par la présence constante du propriétaire dans l'entreprise. Il est impossible de tricher» a affirmé Gnutti. Le fil rouge de toute l'activité d'Eural Gnutti est justement l'aluminium: grâce à la parfaite combinaison de ses nombreuses propriétés, telles que la légèreté, la formabilité, la résistance à la corrosion et la conductibilité électrique et thermique, l'aluminium est utilisé dans différentes applications de l'industrie moderne. L'aluminium est en outre facile à usiner, certains de ses alliages peuvent en effet être travaillés aussi facilement que le laiton. Choisir un alliage pour un projet précis reste cependant difficile. «Le choix de l'alliage le mieux adapté est une étape cruciale, qui peut décider du succès d'un produit » a expliqué le Président. Dans ce but Eural Gnutti a créé un catalogue spécial, qui fournit aux clients une fiche technique détaillée pour chaque alliage, contenant tous les paramètres dont les clients ont besoin. Les normes internationales laissent en effet aux producteurs une ample marge de variabilité pour réaliser chaque alliage. Dans la pratique, chaque alliage peut donc présenter des caractéristiques mécaniques très différentes, dont les incidences sur le produit final ne sont pas toujours acceptables. «Chez Eural nous avons produit un code qui, tout en étant compatible avec les normes internationales, restreint ultérieurement les oscillations au sein d'un même alliage, en garantissant une homogénéité de produit constante dans le temps, afin d'obtenir toujours les meilleures caractéristiques mécaniques.» Même si nous avons interviewé Sergio Gnutti dans le siège de Rovato, nous tenons à parler de l'usine de Pontevico, qui est le fruit d'une longue expérience et d'une évolution incessante de l'activité de fusion d'alliages d'aluminium pour les usinages plastiques. Cette usine exploite les dernières technologies de fusion et de coulée, dont les procédés font l'objet d'un monitorage continu pendant toute la durée du cycle de production. Le numéro un des produits semi-finis extrudés et des tréfilés en alliages d'aluminium est vraiment un univers stratégique et Hi-Tech: avec plus de 400 employés sur une surface totale de 400.000 mètres carrés, un chiffre d'affaires qui n'a jamais connu la crise, Eural Gnutti poursuit son chemin avec optimisme. «Et toujours avec le maximum de sérieux, à l'écoute des clients, sur tous les marchés, afin de trouver les solutions les mieux adaptées à leurs besoins» a conclu Sergio Gnutti.