

LA VIE DES ENTREPRISES

Pedrollo lutte contre les copies chinoises

Le fabricant de pompes électriques « made in Italy » a doublé de taille en cinq ans.

ANNE BODESCOT abodescot@lefigaro.fr
ENVOYÉE SPÉCIALE À VENISE

INDUSTRIE Donner accès à l'eau aux plus pauvres... C'est ce que souhaitait Silvano Pedrollo en lançant, au milieu des années 1970, une pompe électrique à bas prix, commercialisée au Moyen-Orient et en Afrique. D'un voyage à Dubaï, en 1974, il avait retenu que l'eau pouvait être plus précieuse que le pétrole. Cet été, alors qu'une sécheresse record en Europe a imposé des restrictions dans de multiples régions, et plus encore en Italie qu'en France, le groupe Pedrollo, fort désormais de 340 millions de chiffre d'affaires, a reçu le prix Léonard de Vinci. Attribué, chaque année depuis onze ans, par les Hénokiens, association de sociétés familiales bicentennaires, et le Château du Clos Lucé, ce prix distingue une entreprise familiale innovante, capable de transmettre des savoir-faire et des valeurs.

Dans l'imposante salle de réunion des bureaux du groupe, qui jouxte son usine historique à San Bonifacio, entre Venise et Vérone, Giulio Pedrollo, principal actionnaire (60% des parts) du groupe fondé par son père (aujourd'hui président), raconte le parcours de cette entreprise championne du « made in Italy » qu'il dirige avec sa sœur Alessandra (40% des parts). Depuis le début des années 2000, le groupe a multiplié les acquisitions, rachetant ses concurrents ou de petites sociétés dont l'activité est complémentaire à la sienne. « Exclusivement des entreprises familiales, dont les dirigeants étaient prêts à rester, à s'impliquer », insiste Giulio Pedrollo. La plus structurante de ces opérations et la der-

nière en date est l'achat en 2020 de Michel Sales Co, société familiale du Minnesota, propriétaire de la marque Superior Pump. Elle a fait des États-Unis le deuxième marché de Pedrollo, après l'Europe.

D'un pas énergique, le dirigeant patron, qui aura 50 ans l'an prochain, mène la visite d'une petite partie de son usine de 120 000 m², couverte de panneaux solaires qui la rendent presque autonome en énergie. C'est ici que Pedrollo fabrique l'essentiel des 3 millions de pompes exportées dans 160 pays (prix moyen autour de 70 euros). Des robots s'agitent dans les cages en fer, pour beaucoup dessinés en interne. « Tout est interconnecté. Nous sommes une usine digitale. C'est indispensable pour produire en Italie : compte tenu du coût du travail, nous devons réduire au maximum son poids dans le coût de fabrication du produit », rappelle le dirigeant.

Un coup de fil de Jack Ma

Car la concurrence est rude. Les contre-facteurs, surtout, lui mènent la vie dure. Les copies, parfois défectueuses, de ces appareils fleurissent sur les places de marché en ligne, Alibaba en tête. Un des nouveaux modèles de Pedrollo a même été copié et vendu avant d'être officiellement mis sur le marché par le groupe. Une fuite chez un fournisseur... « J'ai expliqué le problème à Jack Ma quand je l'ai rencontré », raconte Giulio Pedrollo. Un coup de fil du patron d'Alibaba à ses équipes avait aidé à assainir la situation... pour un temps. Puis, les imitations sont réapparues sur la plateforme. Et les tentatives pour sensibiliser les autorités européennes à ce problème n'ont pas suffi à édifier un rempart efficace. « Le seul remède est



Silvano Pedrollo, entouré de ses enfants, Alessandra et Giulio, qui dirige l'entreprise familiale. PEDROLLO

l'innovation », tranche Giulio Pedrollo. Son usine 4.0 lui permet de raccourcir les délais de fabrication.

Sa dernière fierté ? Une innovation technique « qui défie les lois de l'hydraulique – on apprend à l'école que c'est impossible », s'enthousiasme-t-il, célébrant au passage les vertus des entreprises familiales. « Nous consacrons 15% de notre chiffre d'affaires à la R&D. Seule une entreprise familiale peut faire cela, les autres y consacrent plutôt 3% à 5% », assure-t-il. Car il investit pour

l'avenir. Nous ne sommes pas là pour l'argent, nous sommes là pour le projet, martèle-t-il. Avec le changement climatique, on le voit encore davantage : l'eau, c'est l'avenir. »

Des temps difficiles

Ses préoccupations, pour l'heure, ne diffèrent guère de celles des industriels français : pénurie de main-d'œuvre, renchérissement des matières premières, difficultés d'approvisionnement en composants électroniques sévissent aussi en

Italie. « Pour l'instant, je n'ai pas de solution », avoue-t-il. Son espoir ? Un nombre croissant de clients entendent être moins dépendants de la Chine pour leur approvisionnement et cherchent d'autres fournisseurs.

Une bonne nouvelle pour le « made in Italy ». « Ici, nous avons beaucoup d'expertise et de savoir-faire, mais nous avons trop tendance à rester seuls », regrette-t-il, bien décidé à grandir encore pour s'imposer. En cinq ans, son entreprise a déjà doublé de taille. ■

**POUR
LA PLANÈTE,
ON EN FERA**