



Timothée Duguit, Président Directeur Général

DUGUIT TECHNOLOGIES, basée à Épernay, est une entreprise indépendante et familiale d'une cinquantaine de personnes, avec un chiffre d'affaire de 7 M€. Elle a été créée en 1957 et est articulée autour de deux corps de métier.

Notre premier métier, CHAMPAGEL, pour lequel nous sommes leader mondial, est celui de la conception et fabrication de machines pour la congélation des cols de bouteilles, conformément à ce qu'exige la technique particulière de vinification des vins de champagne.

C'est en effet une technique de dégorgement qui consiste à congeler le dépôt de levure accumulé dans le col de la bouteille pour mieux l'expulser.

Notre deuxième métier, ALLIANS ROBOTICS, est notre expertise en solution robotisée pour la manipulation des bouteilles en verre.

Aujourd'hui nous sommes à 50/50 sur les deux métiers.

ALLIANS ROBOTICS étant en pleine croissance, il est vraisemblable que sa part augmentera vers les 60-70% dans les années à venir. Ce qu'il m'importe de souligner, c'est que nous sommes de vrais industriels, avec une volonté d'intégration. Nous avons voulu déployer à 100% une chaîne de valeur allant de l'innovation, la création, la conception, la fabrication, l'installation et les services (maintenance préventive et curative, pièces détachées, vente de consommables).



> **Timothée Duguit, Président de Duguit Technologies nous décrit avec conviction l'entreprise familiale :**

Cette intégration est donc votre volonté et votre spécificité ?

« Tout à fait, nous avons toujours plus la volonté d'investir et d'intégrer en interne pour conserver et augmenter en permanence notre savoir faire, rester dans la maîtrise de notre activité et être plus réactifs vis à vis du Client, plus agiles, plus performants dans les délais et les prix. Je pense que les Clients recherchent de plus en plus une authenticité, que ce soit en B to B ou en tant que consommateur. Ils veulent savoir d'où viennent les produits, où ils sont fabriqués : cela les rassure et c'est ce que nous leur offrons. Avoir les ressources en interne nous permet aussi d'apporter plus de services. Nous avons toujours eu cette dominante intégrative, et j'ai souhaité encore l'accentuer ces dernières années d'où des investissements significatifs en ce sens. Nous avons acquis un bâtiment supplémentaire, il y a quatre ans. Nous avons créé un service Innovation à part qui est

un plus, aussi bien en interne, qu'en externe, car il permet la création de nouveaux produits et améliore notre image. Nous nous sommes également équipés d'une imprimante 3D et nous développons de plus en plus la simulation numérique. Ce choix de stratégie est différenciateur et rassurant pour le Client. »

COHESIUM vous a donc accompagnés dans le choix de cette stratégie ?

« COHESIUM a été et est présent à trois degrés importants :

- Il y a quatre ans environ, COHESIUM nous a aidé à nous repositionner et redéfinir notre stratégie.
- Etienne ROUSSEL assure depuis un accompagnement à la carte de coaching personnalisé au niveau de la direction.
- Il assure également un accompagnement ponctuel du Comité de Direction. Récemment, par exemple, il a animé un séminaire de la Direction industrielle.

J'apprécie particulièrement la liberté de parole et de pensée d'Etienne ROUSSEL. Je ne trouve pas en lui juste un écho de ce que j'ai envie d'entendre. Il ose intervenir en fonction de ses convictions fortes et personnelles, de l'idée qu'il se fait des PME. Il a un côté « poil à gratter » très intéressant ! Je suis challengé et remis en

► Choisir

Identifier ses valeurs ajoutées, clarifier son positionnement et définir sa stratégie de développement pour optimiser ses performances



cause, et cela permet d'avancer. Nos rencontres régulières en individuel m'obligent à prendre une demi-journée pour me poser et réfléchir à voix haute (le téléphone coupé !). En collectif, c'est pareillement l'occasion de prendre le temps de travailler ensemble hors du quotidien opérationnel, pendant une journée de séminaire, par exemple. Etienne ROUSSEL nous oblige à nous poser des questions, nous met en face de nos responsabilités et en phase les uns vis à vis des autres. De plus, après chaque rencontre, individuelle ou collective, il effectue un compte-rendu opérationnel très synthétique et très structurant.

Les consultants ne sont pas toujours bien vus des PME. C'est pourtant très aidant d'avoir un regard extérieur, hors de la société, le regard de quelqu'un qui a toute sa liberté de parole, qui nous challenge. Et c'est aussi rassurant bien sûr d'avoir quelqu'un en phase avec sa propre vision, qui donne envie d'y aller. Enfin, c'est aussi une présence, une écoute ponctuelle (5-10 mn au téléphone dès que besoin, et autour de bons repas aussi !). Etienne ROUSSEL a un véritable rôle de coach, c'est une histoire de personne et de confiance. »