

# *Dadaux*

TECHNOLOGIES

**1975 - 2015**



40 ans de métier  
25 ans de production





*Dadaux*  
TECHNOLOGIES

**1975 - 2015**



40 ans de métier  
25 ans de production







# Février 1975

C'est là, en cet hiver de 1975, dans l'est de la France, à Bersaillin petit et calme village jurassien qui vit au rythme de l'agriculture et de l'élevage que naît une entreprise de vente, installation et réparation de matériel de boucheries et charcuteries. Cette petite entreprise s'appellera Dadaux, comme leurs humbles propriétaires Michel et Céline Dadaux. Et...



## *“C’était le temps de la proximité, du contact quotidien...”*

*“J’avais déjà acquis 13 ans d’expérience chez un fabricant. Au départ, on travaillait seul. Moi sur la route en clientèle et mon épouse au bureau pour la logistique et l’administration. J’étais sur la route tous les jours. Je me déplaçais sur le Jura et les départements limitrophes. Il y avait des commerces partout ! Des boucheries, des charcuteries, des épiceries, des restaurants... C’était le temps de la proximité, j’allais dans tous les villages. Je revendais des machines de toutes marques, françaises, italiennes, allemandes..., déjà des hachoirs, des cutters... mais je passais aussi beaucoup de temps à entretenir le matériel, même celui que je ne vendais pas ! C’était un service supplémentaire très apprécié de nos clients. Mais il ne faut pas oublier qu’il y avait une très forte concurrence ! Beaucoup de revendeurs lyonnais qui venaient sur ce secteur. Nous avons travaillé ainsi jusqu’en 1981, année où Jean-Claude notre jeune fils nous rejoint.”* Michel Dadaux

## 1982 - L'entreprise familiale s'étoffe et déjà se diversifie...

*“Après une formation technique et une courte expérience dans une entreprise d'électricité industrielle, je rejoins l'entreprise familiale. Presque une évidence... Je développe alors une activité de vente et réparation de balances électroniques. Ce marché est porteur et je visite tous les commerces alimentaires. Une très bonne école de vente ! Une formation idéale. La compétition avec la concurrence me motivait déjà. J'ai découvert l'étendue des possibilités dans l'alimentaire. Plus tard, le marché de la balance s'essouffant, et afin de maîtriser mon produit je me tourne vers la fabrication.”* Jean-Claude Dadaux



Michel et Jean-Claude Dadaux, début d'une longue et belle complicité. Ici sur le salon Matic en 1990.

**Jean-Claude Dadaux :**  
***“La compétition avec la concurrence me motivait !”***

## Première fabrication Dadaux...

*“J'avais la passion de la fabrication. J'ai commencé en 1981 à investir dans du matériel : une cisaille, une presse, une plieuse, un poste à souder...*

*l'essentiel pour travailler l'inox. C'est ainsi que nous avons commencé à vendre notre propre production. Du mobilier de cuisine : des tables de travail, des chariots, des rayonnages... tout en inox.”* Michel Dadaux

“Et si on était capable de faire nos propres produits ?”

## 1987/1988 - Premier hachoir réfrigéré fait maison !

*“C’est en 1987 que je décide de fabriquer un hachoir réfrigéré. Nous avons en effet quelques problèmes avec les machines que nous vendions et la loi française imposait aux bouchers de hacher la viande fraîche devant le client. Il y avait donc un réel potentiel. A cela, nous avons décidé d’ajouter l’option de formateur/calibreur de steak. Une année de travail ! Je travaillais tous les weekends sur ce prototype. Nous avons fait avec les moyens du bord. J’ai dessiné tous les plans, préparé le câblage électrique. Nous avons fait fabriquer certaines pièces mécaniques en sous-traitance et nous avons assemblé le tout avec les carters et autres pièces que nous avons nous-mêmes fabriqués. La passion était intense et la volonté très forte. Nous avons finalement réussi... Une première étape dans notre évolution...”*

Jean-Claude Dadaux

## La concurrence s’inquiète !

*“Nos concurrents ne nous ont pas fait de cadeau ! Certains nous ignoraient d’autres se moquaient... Par la suite, beaucoup ont tenté de nous copier... sans trop y parvenir.”* Michel Dadaux

## Première machine, première vente !

*“Je m’en souviens encore ! C’était une boucherie à Chalon sur Saône en Saône et Loire. Je n’avais pas osé dire que nous avions nous-mêmes fabriqué ce hachoir ! Il marchait pourtant très bien ! Cela nous a apporté de la confiance.”*

Jean-Claude Dadaux



# HACHOIR REFRIGERE

TYPE SIBÉRIE



ROBUSTE

ENTIEREMENT EN INOX

CORPS ET RÉSERVE RÉFRIGÉRÉS

**DADAUX** CONSTRUCTEUR

**1988**



## Des machines, des machines, des machines...

Rapidement la production de nouvelles machines s'impose. La demande sur le marché est forte. Une première série de 10 machines s'engage, les premiers ouvriers sont embauchés... A peine finis, les hachoirs sont vendus. Ainsi se succèdent les séries. Le modèle "Sibérie" est un grand succès. 20 la première année, 70 la suivante et on dépasse les 100 la 3<sup>e</sup> année. Dans la foulée, naît le nouveau modèle "Alaska" équipé d'une vitrine. Pour ce qui est du nom des machines, on ne pouvait guère faire plus frais !



*"En cette année 1989, je vis 100 % Dadaux ! On croit en notre projet. Nos hachoirs se vendent. Je comprends vite que pour répondre à la demande, pour progresser encore, pour produire mieux et plus... nous sommes dans l'obligation de nous structurer. On développe un réseau de revendeurs pour vendre sur toute la France et on construit une première partie d'usine de 660 m<sup>2</sup> à Bersallin pour la production des hachoirs. On ne se pose pas trop de question, on avance !" Jean-Claude Dadaux*

**1989 :  
première usine,  
premiers revendeurs**

**1989**



TYPE ALASKA



TYPE DH 82



TYPE SIBERIE



TYPE SIBERIE CALIBREUR

Première documentation qui regroupe les différents modèles Alaska et Sibérie

# 1990 : entrées dans la gamme !

*“Vente, savoir-faire, productivité... mais aussi la création d’une gamme plus large. Chaque vente peut entraîner une deuxième vente. 1990 se positionne comme une année charnière. Une année qui voit la production fortement progresser. Les revendeurs et les embauches sont de fait aussi en progression.”*

Jean-Claude Dadaux

## “Ultra”, “Baccara” et “Supra” arrivent, “Sibérie” et “Alaska” s’effacent

Au-delà de la création d’une gamme complémentaire, Jean-Claude Dadaux s’attache à régulièrement faire progresser et moderniser ses modèles existants. *“Nos clients doivent comprendre que nous travaillons sans cesse pour améliorer leur productivité”*. C’est dans cette logique concurrentielle qu’apparaissent trois nouveaux hachoirs entièrement réfrigérés : “Ultra”, “Baccara” et “Supra” aux looks très colorés ! Ces derniers remplacent les modèles “Sibérie” et “Alaska” qui resteront comme les pionniers de l’aventure Dadaux.



## POUSSOIRS HYDRAULIQUES



# Et maintenant des poussoirs...

La fabrication des premiers poussoirs hydrauliques “Hercule” pour le remplissage des boyaux et la fabrication de saucisses en tous genres marque le début de la gamme Dadaux. Le poussoir est déjà le complément idéal aux hachoirs. Cette production répond à une forte activité dans les boucheries charcuteries, mais aussi dans les grandes surfaces qui se développent.

## 1990, la belle année...

*“1990 est l’année où l’on démarre vraiment. Le réseau de revendeurs fonctionne très bien et l’arrivée des poussoirs booste nos ventes. On vend de plus en plus de hachoirs, surtout les nouveaux modèles. On produit déjà plus de 300 machines dans l’année ! C’est là que débute la grande production.”*

*Jean-Claude Dadaux*



## Les premières chaînes de montage apparaissent

Une simple visite dans les ateliers de production à Bersaillin confirme que les hachoirs Dadaux plaisent et se vendent. Les premières chaînes de montage se mettent en place. Elles ne cesseront de progresser à chaque arrivée d'une nouvelle machine ou d'un nouveau modèle.

## L'équipe s'étoffe

Déjà la production est importante. Les embauches se poursuivent. En cette année 1991 la société Dadaux compte désormais huit salariés.



## Premier logo

Les machines Dadaux seront maintenant estampillées de ce premier logo. Couleur viande, il fait sa première apparition sur les coupes côtelettes en 1992.



Premiers salons : 100 % hachoirs



Des hachoirs rapidement rejoints par des poussoirs.

## Les salons ont du bon !

Quand Dadaux tient salons à Paris...

Le fort développement de la société et la gamme qui se dessine mérite maintenant de s'afficher sur les grands salons aux côtés des autres constructeurs. Michel Dadaux :

“Cela ne nous faisait pas peur. J'avais l'habitude des grands salons. On partait en camionnette !”. Dadaux expose au salon “Matic” en novembre 1990. Les hachoirs et les tout nouveaux poussoirs 15 et 25 litres y sont présentés. Jean-Claude Dadaux : *“Nous étions “le petit” aux côtés d'une dizaine de fabricants. Nous avons rencontré une nouvelle clientèle qui s'est intéressée à nos modèles et à la qualité de notre fabrication. Nous avons vendu quelques machines. Là aussi j'ai compris qu'une présence régulière sur ces grands salons nous serait bénéfique.”*

La présence sur les salons s'intensifie, la surface des stands aussi ! La gamme s'agrandit, il faut plus d'espace pour accueillir les nouvelles machines en présentation. Chaque salon est l'occasion de présenter l'évolution Dadaux.





Premier coupe côtelettes  
en 1992

## Coupes côtelettes, plus qu'une machine, un bel outil de développement

*“On ressent déjà une évolution chez nos clients. On voit des boucheries qui commencent à fermer... le métier évolue. Notre avenir passe par la grande distribution. Il nous faut développer une gamme qui correspond à leurs besoins. C'est maintenant une priorité. Nous décidons de fabriquer un coupe côtelettes. Cette machine qui découpe les côtelettes et toutes pièces de viandes convient au développement des laboratoires en grandes surfaces. Après avoir retiré les pieds, la machine rentre dans notre break Peugeot 405 ! Nous avons fait des centaines de milliers de kilomètres à travers la France. Cette machine à forte valeur justifiait de longs déplacements pour faire des démonstrations. C'est ainsi que nous avons pris place dans la grande distribution ! Nous obtenons ainsi de nouveaux clients. Cela nous offre la possibilité de présenter nos hachoirs et nos poussoirs et nous permet de développer notre équipe commerciale.”* Jean-Claude Dadaux



# COUPE COTELETTES

## ONYX 700



**DADAUX**

CONSTRUCTEUR

# **PÉTRINS MÉLANGEURS**

## **PMX 60 - PMX 90**

- ◆ *ENTIÈREMENT INOX*
- ◆ *BRAS OBLIQUE A 3 BRANCHES*
- ◆ *TRÈS POLYVALENT*
- ◆ *MÉLANGE PETITES ET GROSSES QUANTITÉS*



**DADAUX**

**1994**

# 1994 : les pétrins mélangeurs

Les poussoirs hydrauliques se développent. Les nouveaux mélangeurs permettent de préparer des mélanges homogènes tout en conservant la texture de la viande. Deux modèles, 60 et 90 litres sont proposés dans un premier temps. C'est indéniablement le complément idéal au poussoir. La gamme se complète...



## 1995, premier salon à l'étranger et début de l'export

La vente de nos machines peut aisément dépasser les limites de nos frontières. Le travail de la viande sous toutes ses formes n'est-il pas international ? En termes de salons internationaux, la référence, c'est l'IFFA à Francfort en Allemagne. *“J'y vais accompagné d'une interprète. Nous avons de bons contacts et cela permet d'échanger avec des revendeurs internationaux. Une belle ouverture sur l'export !”* se rappelle Jean-Claude Dadaux



## Michel Dadaux prend sa retraite

En 1995, Michel Dadaux “Père” prend sa retraite, son épouse en fera de même quelques mois plus tard. Il a su transmettre son énergie à son fils Jean-Claude qui lui succède. Sa vision, sa connaissance du terrain et son esprit commercial auront permis à la petite société Dadaux de 1975 de devenir une belle PME en pleine progression.

# SCIE A OS

## TYPE SX 320

- ◆ Scie à gros débit
- ◆ Entièrement INOX 18/10
- ◆ Nettoyage très facile
- ◆ Grande capacité



**SX 320 - 5**  
Table fixe et poussoir articulé



**SX 320**  
Chariot roulant



# 1996 : les scies à os

La scie à os est conçue pour venir en complément du coupe côtelettes dans la grande distribution. Là aussi la demande est importante. Mais c'est une technique différente. Il faut associer technicité, rendement et sécurité. C'est une machine qui nécessite une grande maîtrise. Un outil important dans la gamme pour l'équipement des laboratoires. La première scie est présentée au salon Matic en 1996. Dans un premier temps équipée en grand format avec un plateau fixe ou un chariot coulissant, elle sera déclinée plus tard en petite et grande tailles.



Une nouvelle poinçonneuse en 1996

## L'usine s'étend et se modernise

Il est difficile de produire plus sans moderniser l'outil de travail. De nouvelles machines plus performantes améliorent la production. Les embauches se poursuivent et une structuration se met en place. C'est intense !



La première scie présentée ici au salon Matic à Paris

## 1997/1998, importantes embauches

La progression Dadaux s'accélère encore ! Tout va très vite... De nouveaux cadres arrivent pour entourer Jean-Claude Dadaux. Bruno Fournier est le premier commercial Dadaux et Philippe Dauphin suit maintenant la fabrication et la production.



Première cutter en 1998

## Premières cutters, Dadaux voit plus grand...

L'année 1998 marque la naissance d'une grande machine qui fera date : la cutter ! On retrouve la légendaire qualité inox Dadaux et tous les atouts développés ces dernières années. La cutter permet de renforcer notre position chez les revendeurs et particulièrement en Allemagne où elle est présentée pour la première fois au salon Iffa en mai 1998. La cutter sera, elle-aussi, rapidement déclinée en nombreux modèles... pour l'artisanat, la grande distribution et aussi l'industrie avec une cutter 200 litres.



## Dadaux présent au Sirha de Lyon

Le Sirha devient le grand salon national des métiers de bouche. La société Dadaux y participe pour la première fois afin de s'imposer sur le marché. Une entrée de plus dans la cour des grands !



## Communication : première plaquette de présentation générale

Tout s'est étoffé, la gamme, l'usine, le personnel, l'encadrement... et le savoir-faire. L'occasion d'éditer un premier document d'information qui regroupe toutes ces notions valorisantes pour la société. Un outil important pour la nouvelle équipe commerciale.



## Encore du mouvement à l'usine de Bersaillin !

750 m<sup>2</sup> d'atelier en plus, une alaiseuse... et l'arrivée du premier tour numérique. L'outil de production s'adapte machine après machine...



**Toute la gamme est présentée en novembre**





**1998 au salon Matic à Paris !**



Il est entré dans la société en 1981 aux côtés de ses parents. Il a lui-même conçu et fabriqué le premier hachoir Dadaux en 1988. La présentation, dix ans plus tard, d'une gamme complète au salon Matic de 1998 à Paris est un événement...

L'occasion de revenir sur cette belle aventure et d'envisager l'avenir. Rencontre...

***Jean-Claude Dadaux, PDG :***  
***“Nous avons su créer une  
gamme en 10 ans !”***

### **Que vous inspirent ces premières années Dadaux ?**

*Une impression de très grande vitesse ! Dès 1975, mon père avait bien engagé les choses. C'était un homme de terrain, un commercial. Le fait d'être au départ revendeurs et réparateurs de machines nous a beaucoup aidés. Nous connaissions parfaitement les besoins et les machines nécessaires aux professionnels de la boucherie et de la charcuterie. La production en interne de notre premier hachoir en 1988 fut un déclic pour nous. Nous sommes ainsi devenus fabricants de machines que nous savions commercialiser. Par la suite, tout s'est rapidement développé. Nous avons fait appel à des revendeurs et les ventes de hachoirs nous ont permis d'investir dans du matériel de production plus performant et d'étendre notre usine. Commercialisation et production interne furent je pense nos atouts majeurs des premières années.*

### **Le développement d'une gamme Dadaux fut très rapide. Comment l'expliquez-vous ?**

*Dès le début des années 90, le métier de boucher charcutier évolue car la grande distribution s'impose de plus en plus avec des rayons boucherie charcuterie achalandés et des laboratoires importants. Pour nous une nouvelle clientèle à conquérir mais avec une approche différente. Nous avons vite compris, pour faire face à la concurrence, qu'il nous faudrait proposer une gamme complète et complémentaire. Dès 1990 nous produisons nos premiers poussoirs et modernisons nos hachoirs. Chaque machine en appelle une autre ! Nos capacités de création et de production en interne, tout comme notre réactivité, nous permettent de créer une gamme entre 1990 et 1998 ! Un bel exploit ! Hachoir, poussoir, coupe côtelettes, pétrin mélangeur, scie à os et cutter, un bel ensemble de qualité pour séduire une clientèle plus élargie.*

### **La commercialisation ne fut pas sans peine ?**

*Tout allait très vite. Il fallait être présent partout pour s'imposer face à la concurrence. Notre réseau de revendeurs a bien fonctionné et notre présence sur les grands salons, même à l'étranger, nous a permis de se mesurer à la concurrence. J'ai beaucoup parcouru la France pour faire la présentation et la démonstration de nos machines, notamment le coupe côtelettes ! Nous avons su prendre notre place. Profiter de notre expérience et de notre forte présence sur le terrain. Notre présence au salon Matic à Paris en 1998 avec toutes nos machines fut une étape supplémentaire importante... La gamme était là, ainsi que notre équipe commerciale qui se structurait. Ce qui n'a pas manqué d'inquiéter la concurrence... et de nous motiver !*

### **En production, répondre à la demande ne fut pas toujours très simple ?**

*En 2001, les commandes affluent et nous imposent de poursuivre encore l'agrandissement de l'usine de Bersaillin, de moderniser l'outil de production et d'adapter nos méthodes de travail. Notre savoir-faire maison est une force pour nous. Nous faisons tous les métiers ! Nous maîtrisons au plus près la fabrication de A à Z. Mais il n'est pas toujours facile de répondre à la demande et de trouver sur place la main d'œuvre. Nous manquons de soudeurs et de polisseurs. En 2002, nous créons une unité de production à Bizerte en Tunisie. C'était une nécessité, non pas pour délocaliser mais pour produire plus avec une main-d'œuvre disponible et compétente en chaudronnerie. C'est là que nous produisons nos carters inox en une seule pièce. Cela nous a permis d'évoluer, d'améliorer encore la qualité... Et d'envisager la modernisation esthétique de la gamme. Cette option tunisienne nous fut très bénéfique !*

### **Améliorer la gamme et les modèles est pour vous une obsession ?**

*Pour bien vendre, notre gamme doit être sans cesse en mouvement ! Une machine doit vivre, s'affiner, s'améliorer techniquement mais aussi esthétiquement. Nous n'hésitons pas à décliner nos machines en différents modèles pour s'adapter aux besoins spécifiques de nos clients. En 2004, on décide de renouveler la gamme de base. On améliore sur toute la ligne, l'aspect extérieur, les conditions d'utilisation, la technologie, la précision... On revisite notre communication pour une meilleure valorisation des machines. Nouveau catalogue, nouvelles fiches produit, premier site internet... Tout cela s'avère bénéfique, une nouvelle dynamique s'installe. Ça se voit, ça se dit ! Nous rentrons plus encore dans la cour des grands.*

### **Vous en profitez pour développer les ventes à l'export ?**

*2004 correspond aussi à la création de notre service dédié aux ventes à l'export qui progressent déjà. Une organisation se met en place pour améliorer les relations et les ventes sur tous les continents. Le marché est énorme ! Les principales enseignes de la grande distribution française se développent et s'implantent en Europe de l'est et au Moyen Orient. Nous créons alors une nouvelle société "Dadaux Polska" en Pologne pour commercialiser nos machines sur la Pologne, l'Ukraine, la Russie...*

### **Quels sont en cette année 2005 vos projets d'avenir ?**

*Avec 60 salariés, Dadaux est maintenant une belle PME, bien organisée et bien structurée. Nous souhaitons valoriser l'existant pour étendre nos ventes tant en France qu'à l'export. L'évolution des choses nous imposera sans doute de créer de nouvelles machines... Travailler sur un trancheur à jambon me paraît incontournable...*





majorSlice



***2008 : un trancheur 100 % inox unique sur le marché***

# **Une star est née !**

Incontournable et indispensable outil de production dans la boucherie/charcuterie, le trancheur à jambon est pourtant en 2008 encore absent de la gamme Dadaux. En 2008, la sortie du “Major’Slice”, premier trancheur Dadaux, marque un nouveau tournant dans la vie de l’entreprise. Pour favoriser sa réussite, ce trancheur bénéficie de toutes les attentions. Une nouvelle société, “Dadaux Gastrotech”, est créée, une usine spéciale est construite pour accueillir la production, un stand spécial est réalisé pour les salons, une communication dédiée accompagne la sortie. Rien n’est laissé au hasard, surtout pas la qualité technique de cette nouvelle machine.



Une construction neuve et moderne à Poligny pour la nouvelle société "Dadaux Gastrotech".

## Jean-Claude Dadaux : "On nous disait que ce n'était pas possible !"

Le trancheur à jambon était pour moi une folle envie. On nous interrogeait souvent sur son absence dans notre gamme. Le trancheur à jambon chez un charcutier, c'est l'outil indispensable. Il nous le fallait dans la gamme ! La concurrence était très forte sur le marché, avec la présence de fabricants étrangers bien implantés. On nous disait qu'il était impossible de fabriquer un bon trancheur en France ! Pour s'imposer, nous devons donc produire un trancheur de grande qualité. Nous avons pris l'option du tout inox qui répond parfaitement aux normes imposées en agroalimentaire. C'était une machine difficile à fabriquer en inox, avec beaucoup de détails techniques. Nous avons commencé les études et le développement en 2006. En

2007, nous avons présenté un premier prototype au salon Sirha à Lyon, commencé à construire la nouvelle usine de production et à finaliser chaque détail technique. Nous avons vendu nos premiers trancheurs en 2008, des trancheurs fabriqués dans la nouvelle usine ! La notoriété de notre gamme existante et la renommée Dadaux ont favorisé de bonnes ventes dès le lancement. Nous vendrons près de 500 trancheurs en 2009, 1 800 en 2014 ! Une belle réussite pour un grand défi ! Sûrement pour nous la machine la plus complexe dans sa conception. C'est Albin, mon fils, qui prend la responsabilité de la production dès l'ouverture de l'usine. Une belle satisfaction personnelle.

## Albin Dadaux, responsable production "Dadaux Gastrotech" à Poligny

Le trancheur a connu tout de suite un gros succès. C'est une belle machine. Elle était attendue, elle n'a pas déçu ! De plus, cela nous a permis de toucher de nouveaux clients comme les collectivités, les restaurants... et les ventes à l'export marchent bien. Nos trancheurs sont certifiés UL NSF CSA pour les Etats-Unis et le Canada. Nous avons profité du savoir-faire Dadaux, nous n'avons donc pas perdu de temps au départ. Nous savons être réactifs et sommes assez fiers d'avoir déjà développé six modèles avec notre bureau d'études. Oui c'est pour moi une belle opportunité, une belle preuve de confiance. Nous allons poursuivre le développement et pourquoi pas s'attacher à créer de nouvelles machines sur Poligny ?



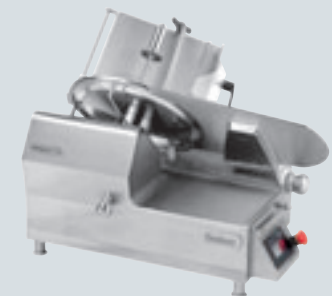
# Déjà 6 modèles en 2014 !



Gravinox 300 & 350



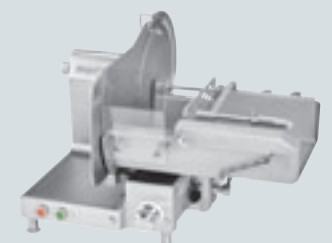
Major'Slice 350



Major'Slice 350 Semi-auto



Major'Slice 300 Vertical



Major'Slice 350 Vertical

# 2010 : Structuration et évolution de la gamme

La stratégie du mouvement et de l'innovation s'accroît en 2010. Pour poursuivre son développement, une nouvelle évolution de la gamme Dadaux se met en place. De nouveaux modèles apparaissent dans chaque famille de produits. L'usine de Bersaillin s'agrandit encore de 1 500 m<sup>2</sup>. Export, production, commercial, service après-vente... toutes les équipes se structurent. Chacune évolue à son niveau et la complémentarité fonctionne. Un effort supplémentaire est fait pour le développement commercial et les ventes à l'export qui progressent grâce à la qualité de la gamme. La présence sur les salons ne faiblit pas et Dadaux s'impose désormais comme un des leaders sur le marché. La stratégie commerciale fonctionne, l'innovation et la production suivent !





# 2012 : “La Comtoise” Et maintenant le fromage !

“La Comtoise”, une machine à couper les fromages à pâtes dures sur les terres du Comté semble une évidence ! Pourtant celle-ci n’était pas prévue dans la stratégie de développement. Une demande régulière de la clientèle, tout comme la flexibilité de production Dadaux, ont permis le lancement d’une première fabrication. Après la boucherie et la charcuterie, Dadaux installe sa production en fromagerie ! “La Comtoise” spécialisée dans la coupe de grosses pièces, voit rapidement arriver sa

petite sœur “La mini Comtoise” conçue pour couper les quarts de meule de Comté, Beaufort, Parmesan, Cantal... Cette machine trouve rapidement sa place au rayon fromage des supermarchés ainsi qu’à l’export.



La Comtoise



La mini Comtoise



Cutter Titane 45,  
une bien belle machine...

## La production Dadaux : un savoir-faire “maison” unique

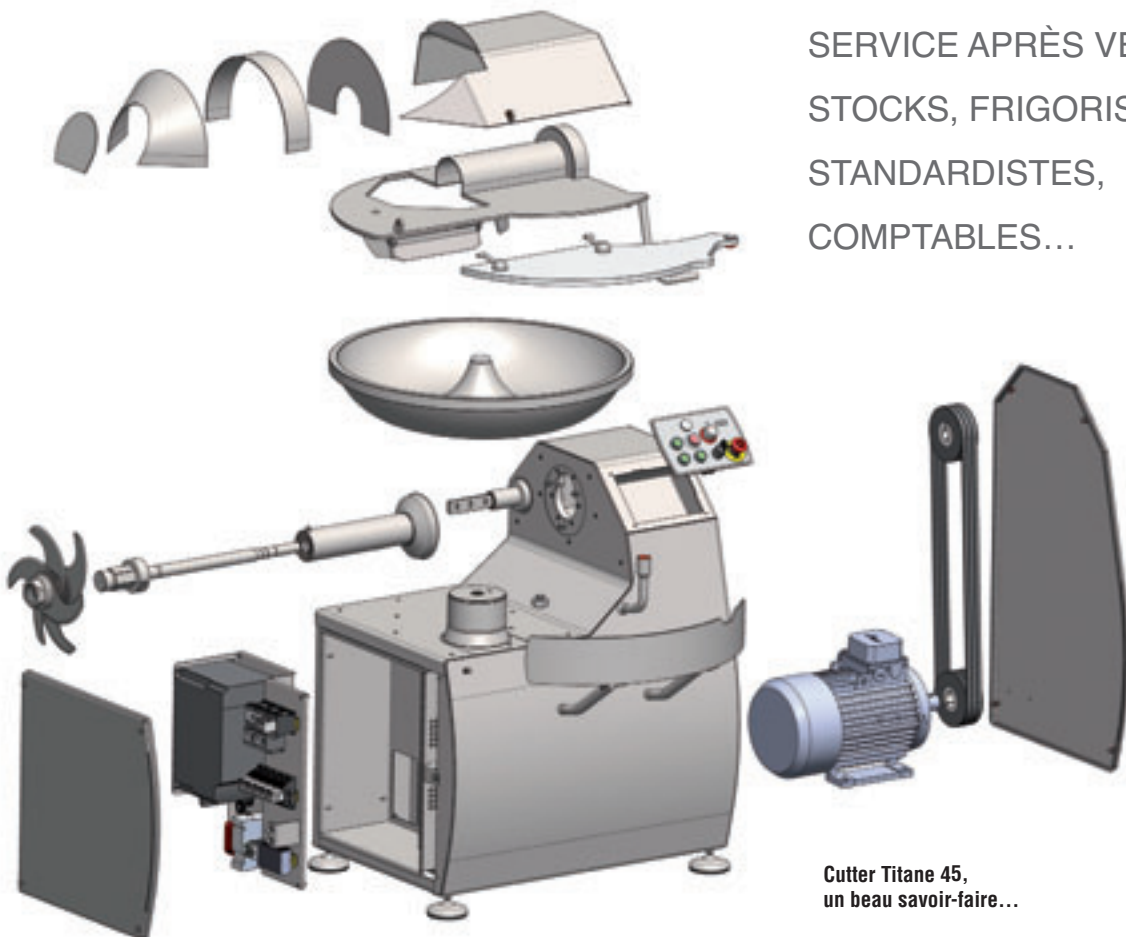
Depuis 25 ans Dadaux produit, Dadaux fabrique. Beaucoup de machines, de belles machines ! Mais que de technique, d'opérations, de gestes, de métiers, de savoir-faire... ! La maîtrise interne de l'intégralité de la production reste un élément essentiel de la réussite Dadaux. La qualité, la réactivité, la flexibilité... et l'amélioration constante de l'outil de travail permettent de répondre rapidement aux exigences de production et aux attentes des clients. Une signature Dadaux et une reconnaissance pour l'ensemble du personnel.



## Des métiers et des services en interne au service de la production

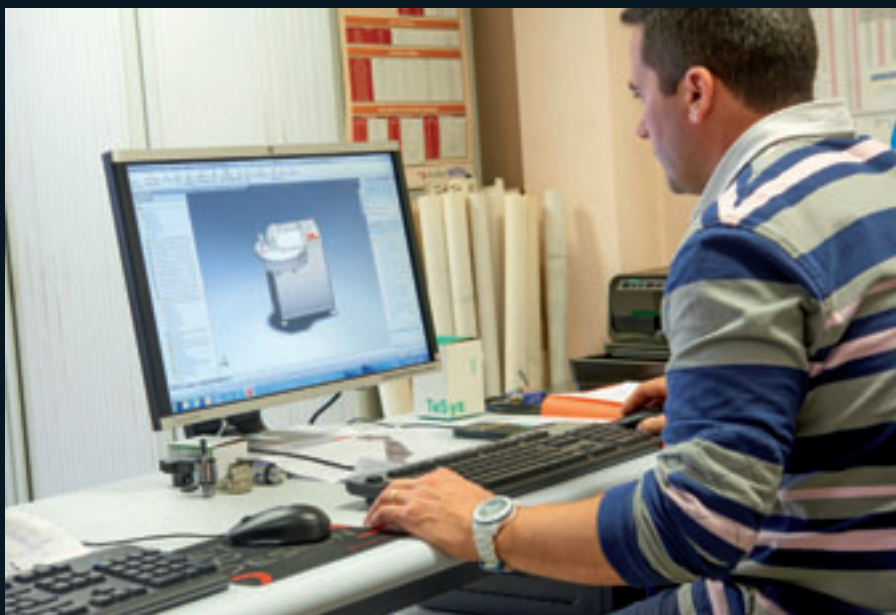
CONCEPTEURS PROJETS, DESSIN TECHNIQUE, PLANIFICATION, PLIEURS, TÔLIERS, SOUDEURS, TOURNEURS, POLISSEURS, CHAUDRONNIERS, MICROBILLEURS, MONTEURS, AJUSTEURS, ELECTRICIENS, MÉCANICIENS, CONTÔLE QUALITÉ, HYGIENE, ENTRETIEN, TRACABILITÉ, EMBALLAGE, EXPEDITION, FACTURATION, COMMERCIAUX, DESSINATEURS,

COMMUNICATION, EXPORT, SERVICE APRÈS VENTE, STOCKS, FRIGORISTES, STANDARDISTES, COMPTABLES...



**Cutter Titane 45,  
un beau savoir-faire...**

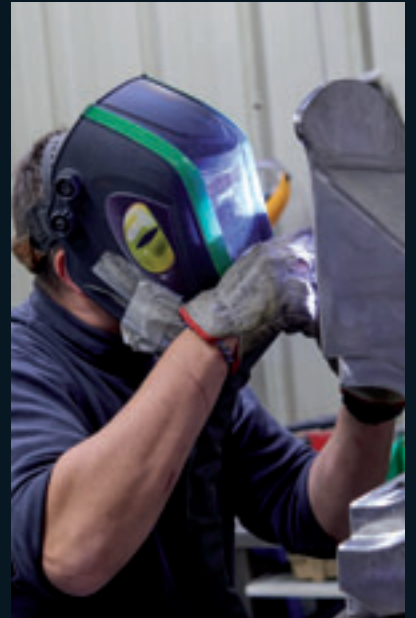
*Un savoir-faire signé Dadaux...*





*Un savoir-faire signé Dadaux...*







GERMANY, BELGIQUE, POLAND, ITALY, ROMANIA,  
SUISSE, GREECE, AUTRICHE, UNITED KINGDOM,  
REUNION, SPAIN, UNITED ARAB EMIRATES, DANIE  
AUSTRALIA, GUADELOUPE, NETHERLANDS, UKR  
AFRICA, MARTINIQUE, BRAZIL, MAROC, ALGERIE  
VENEZUELA, SINGAPORE, ILE MAURICE, RUSSIA  
EGYPT, QATAR, SUEDE, GEORGIA, ANTILLES FRA  
THAILAND, BURKINA FASO, BULGARIA, BRITISH  
ANTILLES NEERLANDAISES, LUXEMBOURG, MEX  
ZAMBIE, SENEGAL, SAINT PIERRE ET MIQUELON

## **L'export : une priorité mesurée et maîtrisée...**

Depuis 2004, Dadaux développe sa production à l'export. Mieux encore, Dadaux a su adapter sa production pour mieux vendre à l'étranger. C'est aujourd'hui une priorité que de poursuivre la progression constante à l'export. Les possibilités sont larges et diverses en fonction des continents, des pays, mais aussi des habitudes alimentaires locales. La présence sur les grands salons internationaux est précieuse. Aujourd'hui, 40 % de la production quittent tous les ans les usines jurassiennes de Dadaux vers plus de 70 pays. Les Etats-unis et la Chine sont dans le viseur... pour un développement qui peut en effet s'avérer très important.



, CHINA, PORTUGAL,  
, NEW ZEALAND, TUNISIE,  
EMARK, UNITED STATES,



RAINE, ISRAEL, ANGOLA, LITHUANIA, SOUTH  
E, POLYNESIE FRANCAISE, FINLAND,  
A, TAIWAN, CHILI, NORWAY, LEBANON, GUYANE,  
ANCAISES, TURKEY, SLOVENIA, INDIA,  
VIRGIN ISLAND, MALTA, LATVIA, PHILIPPINES,  
RIQUE, MONACO, CAMEROUN, CROATIA,  
, HUNGARY, NOUVELLE CALEDONIE,  
ECUADOR, JAPAN, HONG-KONG,  
CONFEDERATION HELVETIQUE, LIBYA,  
COLOMBIA, IRAN, KENYA, REPUBLIC OF  
MALDIVES, GABON, DJIBOUTI - AFRICA,  
SAINT MARTIN, REPUBLIQUE  
DOMINICAINE, MARIE GALANTE, BAHRAIN,  
MADAGASCAR, TAHITI, ESTONIA, OMAN,  
IRELAND, MACEDOINE, SAUDI ARABIA,  
BELARUS...

# De la dynamique à tous les étages !

Les objectifs fixés chez Dadaux sont clairs... La ligne est tracée depuis longtemps déjà. Les résultats suivent. Les proches collaborateurs de M. Dadaux participent activement à cette réussite. Ils sont pour la plupart, depuis 1993, entrés et restés dans l'entreprise. Une longévité qui traduit une confiance, une ambiance et le respect mutuel qui règne chez Dadaux...



## **Philippe Dauphin** - Directeur de production

*Rentré en 1997. Mon premier défi fut de passer de l'artisanat à la grande production. Je suis aujourd'hui en charge de la production, des achats et des relations avec notre unité de production en Tunisie. Nous avons su nous équiper et nous moderniser en fonction des nouvelles machines et des nouvelles technologies. Pour réussir, nous devons être à la pointe. Ici l'outil de production est continuellement en évolution. Notre force c'est de produire nous-mêmes. Nous sommes des constructeurs ! La qualité du personnel est aussi très importante. La qualité des machines et la volonté de la direction de sans cesse progresser nous motivent tous. Nous devons être très réactifs. Ma responsabilité est d'assurer le lien entre les ventes et les livraisons. Nous avons de plus en plus de grandes séries. Avec M. Dadaux, nous connaissons chaque machine dans le détail... Cela nous permet d'être performants. Nous maîtrisons chaque métier pour répondre efficacement, rapidement et durablement. Nous sommes très fiers de produire nous-mêmes toutes ces machines. 8 000 en 2014 ! C'est un défi permanent !*



## **Elisabeth Gollion** Responsable administrative

*Quand je suis arrivée en 1993, il y avait tout à faire ! Il n'y avait pas de poste informatique. J'étais la 10<sup>e</sup> salariée. Aujourd'hui c'est le jour et la nuit ! Depuis plus de 20 ans, on invente, on progresse, on se structure, on s'organise, on construit... Mais tout va bien ! On a su maîtriser l'évolution. C'est un plaisir de travailler dans une entreprise rassurante et toujours en mouvement. Nous étions des petits perdus dans un village jurassien, et maintenant Dadaux est connu dans le monde entier ! Oui nous sommes fiers de notre entreprise. Et on va continuer ! Dadaux a encore un bel avenir ! Je passe du temps avec le personnel, c'est important. Tout le monde ici voit ce que nous produisons. Chacun se sent concerné, participe à une réussite... J'ai ainsi la charge de préparer 145 feuilles de paye tous les mois.*



## **Bruno Fournier**

Directeur commercial

*Mes échanges en 1996 avec M. Dadaux m'ont donné envie de participer au développement d'une petite PME à forte valeur humaine qui commençait à faire sa place sur le marché. J'ai été le premier commercial embauché aux côtés de Jean-Claude Dadaux ! Par la suite, Pascal Robert, Mario Guagnelli et dernièrement Adrien Morey nous ont rejoints dans cette belle aventure. La gamme de machines était déjà bien en place et le marché en pleine évolution. C'était un vrai défi d'imposer Dadaux face à de nombreux concurrents. Je crois que nous avons su avancer en toute simplicité. Une simplicité qui caractérise Jean-Claude Dadaux et sa société. Ainsi on se sent plus à l'aise, on échange plus, on participe plus à la vie de l'entreprise. On a envie de travailler pour elle. L'évolution fut partagée. Les commerciaux se réjouissent d'un tel dynamisme et d'une telle volonté de progression, tant technique que commerciale. On se sent porté. Nous avons toujours de nouvelles machines, de nouveaux modèles à présenter... autant d'arguments de vente qui fidélisent les clients. Je reste assez fier du travail que nous avons accompli. Dadaux est aujourd'hui leader sur ce secteur, ce qui ne nous empêche pas de sans cesse viser plus loin encore. Mais sans cela, Dadaux ne serait pas Dadaux !*



## **Laure Richard**

Directrice export

*J'ai eu la chance d'arriver en 2004 quand nous avons décidé de développer nos ventes à l'export. Notre forte présence sur les grands salons nous a beaucoup apporté. C'est la solution idéale pour présenter l'ensemble de la gamme qui reste notre atout principal. Notre savoir-faire maison est rassurant. Chaque salon est l'occasion pour nous de présenter de nouvelles machines ou de nouveaux modèles dans la gamme. Nous avons toujours une longueur d'avance. Les clients viennent maintenant à notre rencontre pour découvrir nos nouveautés, nos évolutions, Dadaux est maintenant une référence... Mais notre plus grande force pour réussir fut notre capacité à s'adapter à l'export. Nous avons su adapter la gamme, les tarifs, la production... Nous savons adapter des machines qui correspondent à la cuisine de chaque pays ! Nous avons, à l'export, réalisé 8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014. Notre marge de développement reste forte. Les États-Unis, la Chine... Cette réussite internationale est motivante pour toute la Société. C'est une fierté pour nous tous de savoir que nos machines partent dans le monde entier.*

# De la dynamique à tous les étages !



## **Stéphane Bachut**

Responsable bureau d'études

*Ici il y a toujours une machine en création, en gestation, en évolution ! Je suis arrivé en 1999 et nous sommes maintenant quatre. La gamme était déjà lancée. Depuis, on sort 3 à 4 modèles par an, on gère tout en interne. On doit tout concevoir de A à Z suivant les directives de M. Dadaux qui invente les machines. Tout part d'ici. On doit penser à tout et faire face à toutes les situations. De notre travail dépend le résultat final. Et comme il faut que ça marche... Mais ça ne marche pas toujours du premier coup ! Je garde en souvenir la création du MajorSlice notre trancheur à jambon. Un travail long et difficile. On a finalement réussi et ce modèle est une belle satisfaction.*



## **Thomas Revy**

Responsable production

*Je suis entré en 2006 dans une entreprise en croissance en tant que responsable qualité et aujourd'hui je suis responsable d'atelier de l'usine de Bersaillin dans une entreprise industrielle ! Je le prends comme un défi, comme un challenge et une grande responsabilité. Mes priorités sont simples : délais, qualité, coût. Je connais tous les métiers, toutes les personnes... L'important c'est l'ambiance et l'entente entre tous. Ce ne sont pas des métiers faciles. Je dois apporter une information précise à chacun pour un résultat précis ! Tout doit être anticipé. Chaque pièce a son importance ! Toutes les pièces du puzzle doivent être parfaites et là au bon moment. C'est comme cela que l'on fait de belles machines. Je suis fier du travail que nous produisons avec les gars. Ce n'est pas par hasard si nos machines se vendent bien.*



## **Philippe Chalençon** Responsable SAV

*J'ai souvenir à mon arrivée d'une entreprise dont l'activité était peu banale. Dadaux a pris une grande ampleur et je suis content d'avoir progressé avec. C'est du boulot ! Ici c'est intense ! Le SAV ? C'est capital ! C'est le service qui va avec le produit. Le client veut que ça marche. Ici pas de répondeur vocal. On doit proposer une solution à tout dans les plus brefs délais et apporter une assistance téléphonique tant aux techniciens qu'aux utilisateurs. Il faut s'adapter à la clientèle, la grande distribution, l'artisan, le revendeur... Et puis l'export... Imaginez quand il faut dépanner en Chine ! Autre langue, autre culture, autre cuisine... On s'adapte et on trouve des partenaires sur place pour nous aider. Globalement on ne s'en sort pas trop mal !*



## Les atouts d'une marque renommée...

**La qualité  
des produits**

**La réactivité**

**L'organisation**

**La fiabilité  
des produits**

**Une gamme  
adaptée à  
toutes les  
activités**

**L'innovation**

**La performance**

**Une hygiène  
parfaite des  
machines**

**L'écoute des  
besoins**

**L'adaptation  
aux besoins  
du marché**

**Le suivi  
personnalisé**

**La disponibilité**

**L'assistance  
technique**

**Un stock de  
pièces  
détachées**

**Des outils de  
communication  
performants**

**Un bureau  
d'études  
intégré**



Tartare "au couteau"

**Création  
2015**

**"Neocut DX 150"**

## Une nouvelle coupe signée Dadaux !

En 2014, Dadaux invente une nouvelle machine "Neocut DX150" qui marque une évolution dans le travail de la viande, mais aussi du poisson. Une machine qui permet de couper de fines tranches de viande (bœuf, porc, veau, poulet), et le poisson en lamelles très fines. On prépare ainsi le tartare de bœuf façon "au couteau", le tartare de poisson, les émincés de bœuf, porc, volaille et le pavé de dentelle de bœuf à griller. La texture est incomparable avec de la viande hachée. Le "Neocut" permet de valoriser certains morceaux et de proposer des produits nouveaux ! Le "Neocut" est présenté au Sirha à Lyon en janvier 2015.



*Dentelle de bœuf grillé*



*Émincé de poulet*



*Émincé de porc*



*Tartare de poisson*





Qualité  
100%  
INOX



Dadaux  
TECHNOLOGIES

# 2015 : 40 ans de métier, et une gamme toujours



GAMME  
**TRANCHEURS  
A JAMBON**  
HAM SLICERS



GAMME  
**POUSOIRS**  
STUFFERS



GAMME  
**HACHOIRS**  
MEATS MINCERS



GAMME  
**MELANGEURS**  
MIXERS



GAMME  
**HACHOIRS  
REFRIGERES**  
REFRIGERATED  
MEATS MINCERS



GAMME  
**CUTTERS**  
CUTTERS



Une gamme de 10 produits qui se déclinent



# 25 ans de production... en évolution !



**Dadaux**  
TECHNOLOGIES



**Création  
2015**



Le "Neocut" permet de couper de fines tranches de viande (bœuf, porc, veau, poulet), mais aussi le poisson en lamelles très fines.

en 50 modèles

**145 salariés  
sur trois sites  
de production  
en 2014**

**14 500 m<sup>2</sup>  
de production  
et stockage  
en 2014**

**20 millions  
d'euros de  
chiffre d'affaires  
en 2014**

**8 000  
machines  
fabriquées  
en 2014**

**450 tonnes  
d'inox  
transformées  
en 2014**



Jean-Claude et Albin Dadaux, quand la complicité se répète...

*Janvier 2015*

**Jean-Claude Dadaux :**

***“Nous avons encore de beaux projets  
pour les années à venir !”***

*“L’année 2015 marque 40 années de la société Dadaux et 25 années de production et de développement de notre gamme. Notre objectif fut, sans cesse, de se structurer, d’innover, de perfectionner notre savoir-faire, d’améliorer notre outil de production... Notre gamme cohérente et fiable atteste du travail remarquable fourni par nos équipes pour y parvenir. Grâce aussi à nos nombreux distributeurs qui défendent notre marque et nous aident à progresser. Nos machines permettent aujourd’hui de répondre aux besoins tant en rayon boucherie, charcuterie, mais aussi en fromagerie avec La Comtoise et bientôt en poissonnerie avec le Neocut, notre nouveauté 2015. Nous avons pour*

*l’avenir de nombreux projets innovants, des investissements importants dès 2015 et de nouveaux produits déjà en développement tant chez Dadaux à Bersaillin que chez Dadaux Gastrotech à Poligny que dirige mon fils Albin... Dadaux est aujourd’hui à maturité et les envies de créer pour répondre aux besoins ne faiblissent pas. Nous avons su innover avec le Torsado, le Major’Slice, La Comtoise... et maintenant avec le Neocut notre dernière création qui marque une évolution dans le travail de la viande et du poisson. Un bel exemple de l’état d’esprit qui nous habite et que nous garderons longtemps encore !”*

*Jean-Claude Dadaux - Président Directeur Général*



**Dadaux**  
TECHNOLOGIES

Communication :  
Dadaux affiche la couleur !

Pour accompagner ces beaux événements 2015 et anticiper l’avenir, la communication Dadaux évolue. Une gamme de couleurs et de pictogrammes représente dorénavant les machines. Le nouveau logo, plus tranchant, plus dynamique et plus épuré affiche clairement le savoir-faire et la volonté. Technicité, audace et modernité... Une nouvelle signature à l’image de Dadaux !



LE BOUCHAUD – 39800 BERSAILLIN  
Tél. +33.3.84.85.51.71 – Fax : +33.3.84.85.53.92  
Internet : [www.dadaux.com](http://www.dadaux.com) – E-mail : [dadaux@dadaux.com](mailto:dadaux@dadaux.com)