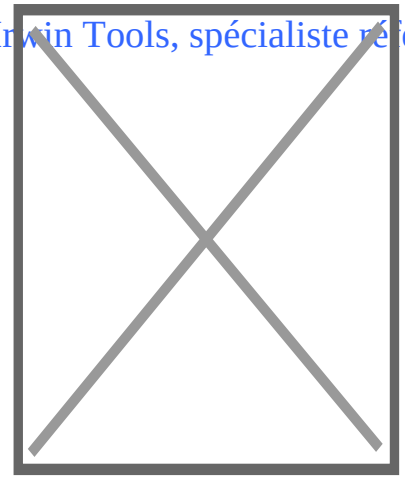
avril 2012

Irwin Tools

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / Outillage à main

Irwin Tools, spécialiste référent pour les négoces matériaux



Acteur dans l'univers de la construction et de la rénovation depuis presque 130 ans, Irwin Tools (groupe Newell Rubbermaid) souhaite renforcer sa présence dans les négoces matériaux et s'installer durablement dans des réseaux professionnels spécialisés. Pour cela, l'entreprise renforce sa politique d'innovation en outillage à main et accessoires pour machines électroportatives pour répondre aux besoins de toutes les typologies d'artisans présents sur le secteur du bâtiment.

L'histoire d'Irwin débute en 1884 lorsque Charles Irwin, un pharmacien de Martinsville, dans l'Ohio, achète à l'un de ses clients, les droits de commercialisation d'une mèche à bois plate dotée d'ergots d'attaque. L'année suivante, il dépose un brevet et fonde, avec quatre partenaires, la société Irwin Auger Bit Co. Une quarantaine d'années plus tard, William Petersen, un forgeron américain d'origine danoise, met au point la première pince-étau qu'il baptise Vise-Grip. Distribuant son invention aux professionnels locaux à partir du coffre de sa voiture, il établit en 1934 sa propre société de vente, Petersen Manufacturing Co, renommée American Tool en 1985.

En 1993, Irwin Auger Bit Co devenue Irwin Tool Company suite au rachat de plusieurs sociétés spécialisées (Strait-Line pour les cordeaux, Joran pour les forets à mèche carbure, Quick-Grip pour les serre-joints, Unibit pour les forets étagés, Jack pour les scies égoïnes…) est reprise par American Tool. Cette dernière entre neuf ans plus tard dans le giron du groupe américain Newell Rubbermaid qui complète ainsi son portefeuille de marques reconnues. En effet, ce géant américain compte déjà dans ses rangs plusieurs marques qui bénéficient d'une grande notoriété auprès du grand-public dans des domaines aussi variés que l'écriture (Papermate, Waterman et Parker), l'habitat (Rubbermaid, Levolor…), la cuisine (Calphalon). Dans le milieu professionnel, Newell Rubbermaid est présent sur le secteur de l'hygiène-signalisation (Rubbermaid Commercial Products, Technical Concepts) et de l'étiquetage (Dymo). En 2003, soit un an après le rachat d'American Tool, la division outillage professionnel s'élargit avec la reprise de la société Lenox distribuée en France par Kopram.

Installé à Atlanta, le groupe Newell Rubbermaid rassemble aujourd'hui 19 000 collaborateurs dans le monde et a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires d'environ quatre milliards et demi d'euros. Pour toutes ses marques présentes sur le marché européen, il s'appuie sur ses bureaux de Genève qui regroupent des chefs produits, des départements de recherche et développement, des services marketing et communication... chargés

d’effectuer toute la préparation de mise sur le marché pour la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique). Au total, cette filiale européenne compte près de 150 collaborateurs auxquels il faut ajouter plus de 2 500 salariés déployés dans les différentes unités nationales de chaque marque.

Une grande proximité avec les distributeurs français

Pour Irwin, la majorité des pays européens héberge un bureau commercial qui pilote son propre territoire commercial. L’entité française basée en banlieue parisienne, à Boulogne-Billancourt, regroupe une dizaine de personnes à savoir un responsable grands-comptes, une coordinatrice commerciale, un service client (basé à Nantes), un service marketing et un responsable commercial qui gère une équipe de sept technico-commerciaux répartis par zones géographiques : Ile-de-France, Nord, Rhône-Alpes, Paca, Ouest, Bretagne et Est. Travaillant en liens étroits avec les distributeurs (principalement les négoces matériaux, quincailleries, fournitures industrielles, spécialistes sanitaires-chauffage et électricité et négoces décoration), ils sont chargés d’optimiser le plan de vente Irwin qui a été défini avec le revendeur en réalisant l’implantation des linéaires dans les libres-services à partir d’un merchandising adapté à ses spécificités (typologie de clientèle, surface de vente…). En parallèle, au-delà des conseils apportés, ils organisent de nombreuses journées techniques et de démonstrations (plus d’une centaine au total en 2011) et participent à plusieurs salons régionaux et nationaux.

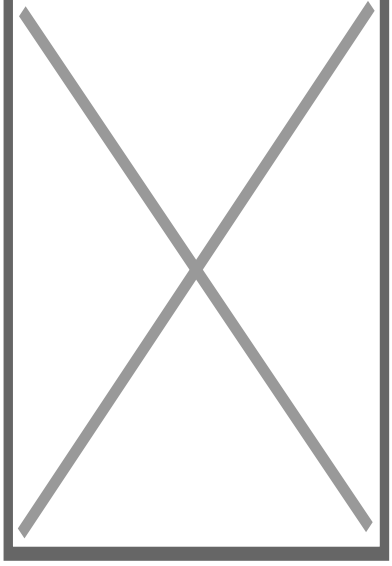
Pour animer les libres-service des distributeurs, ces animateurs commerciaux s’appuient sur les outils d’aide à la vente mis au point par le service marketing français d’Irwin comme différents catalogues spécialisés par famille de produits, des brochures techniques, des documents promotionnels… Ils peuvent également utiliser le site Internet d’Irwin (www.irwin.fr) qui propose de télécharger facilement les visuels et les données techniques des produits. Pour renforcer la visibilité de la marque dans les magasins, ils ont à disposition plusieurs stop-rayons mais aussi des écrans LCD sur lesquels sont diffusées des vidéos de démonstration. Ces derniers trouvent pleinement leur place en tête de gondole ou sur le comptoir des revendeurs.

Au niveau commercial, le service client est chargé de réceptionner les commandes des distributeurs qui sont traitées le jour même et expédiées sous un délai variant entre quatre et cinq jours. Irwin Europe compte en effet trois plates-formes logistiques sur le continent, en Grande-Bretagne (la plus importante), au Danemark et en Pologne, cette dernière alimentant, entre autres, le territoire français. Située à Zerniki, elle bénéficie d’une capacité de stockage de 7 000 palettes et expédie chaque mois 5 000 colis et plus de 1 000 palettes.

Un spécialiste du perçage bois…

Depuis 2011 mais surtout en 2012, le développement d’Irwin en France passe par une présence encore plus soutenue dans les négoces matériaux et les quincailleries de bâtiment. L’entreprise souhaite en effet s’inscrire comme un acteur incontournable auprès des professionnels de la construction et de la rénovation. Cette année, sa politique d’innovation est donc principalement tournée vers deux grandes familles de produits : les accessoires de perçage (bois, béton, métal) pour lesquels elle bénéficie d’environ mille références sur stock et les cutters/lames, des produits au potentiel commercial souvent sous-estimé par les distributeurs.

L



es outils de perçage pour le bois, offre avec laquelle elle réalise 50% de parts de marché aux Etats-Unis (le centre recherche et développement de ces produits est basé à Huntersville en Caroline du Nord) sont à l'origine de la création de la société, il y a plus d'un siècle. De ce fait, ils ont toujours été un moteur d'innovation pour Irwin comme le démontre les lancements des mèches plates en 1966, des mèches auto-foreuses à trois taillants en 1968 ou encore récemment de la mèche Blue Groove Power en 2010.

Présentée par l'entreprise comme « la mèche bois la plus endurante du monde », cette mèche possède un corps en acier robuste et flexible et des bords de coupe en acier HSS qui contribuent à améliorer la durée de vie de l'outil tout en affichant de grandes performances (elle peut par exemple couper facilement les clous). Sa géométrie à triple cannelure garantit quant à elle une vitesse de perçage six fois supérieure à celle d'une mèche traditionnelle et assure un retrait rapide des copeaux.

Pour compléter cette famille de produits, Irwin vient de commercialiser le Lock-N-Load, une gamme d'extensions en acier haute-résistance qui permettent, outre le prolongement du foret ou de l'embout de vissage, d'effectuer des changements de têtes rapides à l'aide d'une seule main à l'instar d'un mandrin automatique. Il est disponible en deux diamètres : 1/4'' (6,35 mm) et 3/8'' (9,5 mm) chacun se déclinant en trois longueurs (60/150/300 mm et 70/140/300 mm).

… béton et métal

Très présent sur le marché du bois, Irwin bénéficie également d'un réel savoir-faire dans le perçage du béton. Plutôt européenne (le bureau R&D est situé à Munich), cette famille comprend aussi bien des accessoires dédiés aux perceuses à percussion que pour les marteaux-perforateurs. Pour ces derniers, partant du principe qu'il est très difficile de localiser les barres d'armature métallique présentes dans le béton (principales causes de casse du foret), Irwin a lancé en 2009 le foret Speedhammer Power qui traverse aisément les fers à béton à grande vitesse grâce à une tête en carbure de tungstène du foret intégrant deux taillants deux fois plus importants que les modèles précédents. A noter que pour certaines références issues de son offre béton, Irwin est titulaire de la certification allemande PGM (cf. encadré) relative à la sécurité des enceintes publiques qui exige des marges d'erreur infime et peut être demandée sur certains chantiers français.

Concernant le perçage du métal, secteur sur lequel Irwin possède une grande notoriété en Europe (elle est aussi numéro un en Afrique du Sud), la société possède, selon Michel Candalh, directeur commercial France, un portefeuille produits « digne d'un leader ». Le département R&D de cette famille de produits, basé au Brésil, s'attache en effet à concevoir des produits en phase avec les attentes des professionnels comme les forets HSS Turbo Max qui intègrent la technologie Jet Point. Cette dernière consiste à implanter, de part et

d’autre de la tête, deux pointes de découpage qui agissent comme deux rasoirs coupant en simultanée pour offrir des performances de coupe très élevées.

Outre son offre produits à proprement parlé, Irwin met également à disposition des distributeurs des outils d’aide à la vente spécifiques comme l’armoire de comptoir. Proposée depuis quelques semaines aux négoces matériaux, elle permet de stocker 24 références/diamètres (version Mini pour 200 forets) ou 60 références/diamètres (version Master pour 700 forets) en toute sécurité (protection par serrure à clé). Le revendeur peut ainsi renforcer son professionnalisme en proposant à ses clients des diamètres spécifiques (des empreintes de diamètre sont situées au bas de l’armoire pour s’assurer de vendre le bon foret). Un espace de rangement situé derrière l’armoire lui permet également de stocker les références qui bénéficient d’une forte rotation. Au final, cette armoire (aussi large qu’un clavier d’ordinateur pour la version Mini) remplace jusqu’à un mètre linéaire dans le libre-service tout en assurant une meilleure visibilité de l’offre. Principalement développé pour la gamme métal, cet outil peut aussi être utilisé pour mettre en avant l’offre du distributeur en forets multi-matériaux ou béton.

Des outils coupants à haute-technologie

Bénéficiant d’une grande notoriété dans le domaine du perçage, Irwin est également un acteur reconnu pour son offre en outils coupants grâce notamment au savoir-faire de Lenox. L’offre en lames de scies sabres, scies sauteuses et en scies cloches se positionne ainsi sur du haut de gamme tout en conservant un positionnement prix intéressant pour les distributeurs et les utilisateurs finaux. Par exemple, depuis peu, les lames de scies sabres Irwin bénéficient de la technologie WeldTec, longtemps utilisée pour l’offre Lenox qui aujourd'hui dispose de la dernière génération T2. Destinée à la coupe du métal ou du mixte métal/bois (respectivement reconnaissables à leur packaging noir et bleu), du bois (vert), du bois clouté (rouge) et aux travaux de démolition (blanc), la gamme WeldTec regroupe plusieurs références alliant un corps en bi-métal (8% cobalt au niveau du tranchant pour une meilleure longévité) et un nouveau design de la denture (triple affûtage) qui garantit un haut niveau de performance. De plus, elles possèdent un emmanchement incliné à 6° qui renforce l’agressivité de la lame sur le matériau et améliore sensiblement la rapidité de la coupe. Cette technologie WeldTec se retrouve également sur la famille des scies cloches. Irwin a en effet souhaité tenir compte des problématiques d’usure (et donc de coûts) rencontrées par les artisans utilisateurs de scies cloches comme les électriciens (utilisation 2 à 4 fois par semaine dans des matériaux durs et conditions extrêmes), les plombiers (2 à 4 fois par semaine dans des matériaux variables) et les charpentiers/menuisiers/ébénistes (moins d’une fois par semaine et faible importance accordée à l’outil). Les nouvelles scies cloches Irwin affichent donc une vitesse de coupe jusqu’à 50% plus rapide et une durée de vie jusqu’à 100% plus longue que les anciennes couronnes jusque-là commercialisées, cela grâce à une denture non uniforme (TPI - Teeth Per Inch - variable) et un corps de l’outil renforcé – plus épais.

Les cutters, un segment d’avenir

Outre le perçage et les outils coupants, un des autres axes de développement de la marque en 2012 (cf. encadré) est l’élargissement de la gamme cutter et lames afin de compléter l’offre existante et répondre à tous les corps de métiers. Dans le courant de l’année, Irwin va ainsi mettre sur le marché de nouvelles références comme le cutter trapèze Pro Touch X, un outil à changement de lame rapide particulièrement adapté aux couvreurs grâce à un magasin de stockage pouvant contenir jusqu’à dix lames ou encore le cutter spécial moquette dont la tête inclinée incite l’utilisateur (poseurs de revêtement de sol) à garder les mains sur le dessus de l’outil pour éviter les risques de coupures. Concernant son offre de lames, Irwin vient de lancer une lame trapèze carbone quatre pointes qui permet de réaliser deux fois plus de découpes qu’une lame traditionnelle. Il suffit, en effet de casser à l’aide d’une pince la pointe usée pour obtenir une nouvelle pointe. Parmi les nouveautés, citons également, le cutter spécial plaques de plâtre (faible épaisseur de la tête pour des coupes de précision) entièrement conçu pour répondre aux problématiques des plaquistes.

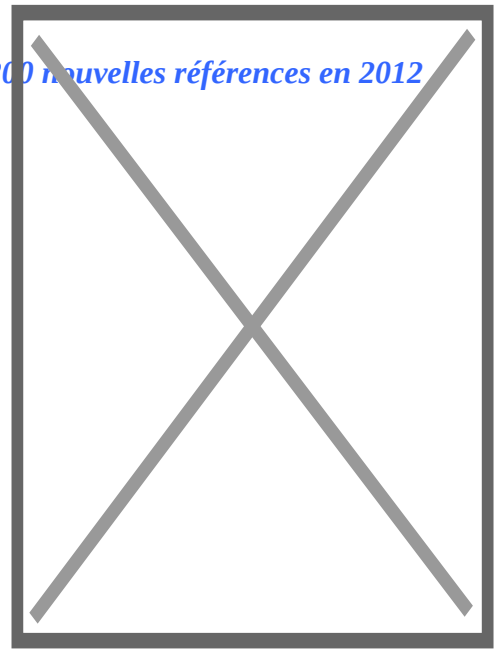
A noter que pour valoriser cette offre dans les libres-services, Irwin met à disposition des distributeurs un

nouveau concept de linéaire basé sur la refonte de tous les packaging de la gamme afin d'optimiser l'espace en augmentant le rendement au mètre carré, de faciliter l'implantation via un nombre restreint de tailles et formes de packs et bien entendu d'accroître la visibilité et la reconnaissance de cette offre grâce à une harmonisation des packagings. De plus, chaque conditionnement a été conçu pour apporter aux clients finaux le maximum d'informations techniques tout en leur permettant de toucher l'outil pour qu'ils se rendent compte eux-même de sa qualité.

Irwin fonde énormément d'espoir sur cette gamme qui devrait contribuer à valoriser le professionnalisme de la marque (et des distributeurs) et à l'imposer comme un acteur de référence auprès de nouvelles typologies d'artisans. D'autant qu'aujourd'hui, Irwin cerne, comme le souligne Michel Candalh, « toutes les applications professionnelles ».

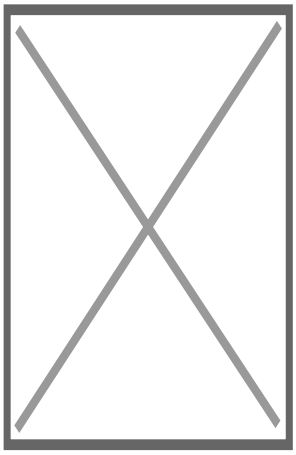
Nicolas Desbordes

200 nouvelles références en 2012



En 2012, Irwin a d'ores et déjà prévu de lancer entre 150 et 200 nouvelles références, à savoir des évolutions de gamme mais aussi et surtout des solutions réellement innovantes. « Chaque année, le groupe investit 2 à 3% de son chiffre d'affaires dans ses différents centres de recherche et développement, l'objectif étant au final de réaliser un quart de nos ventes sur des références qui ont moins de trois ans d'existence » précise Michel Candalh. Ainsi, outre les produits que nous présentons dans l'article, Irwin élargit son catalogue sur d'autres familles de produits, comme dans le serrage. Elle vient ainsi de commercialiser la pince-étau Vise-Grip Fast Release qui intègre un système de déverrouillage rapide à une seule main tout en bénéficiant de propriétés de serrage importantes. Dans le courant de l'année, plusieurs autres références de pinces sont programmées pour cerner toutes les applications, aussi bien dans le bâtiment que dans l'industrie. Citons également la mise sur le marché d'une nouvelle gamme de clés hexagonales et Torx qui sont proposées en vrac (tête sphérique longue, courtes et en T) ou sous la forme de sets et jeux repliables.

L'Université Irwin



Située à Munich, l’Université Irwin dirigée par Thomas Weiker, est un centre de compétence dans lequel s’effectue aussi bien la formation des technico-commerciaux de la marque que celle des distributeurs (ainsi qu’à Genève pour des raisons de proximité) et des utilisateurs finaux. Ce cursus qui propose une prise en main individuelle, s’étale sur une durée de trois jours dont une demi-journée réservée à la présentation générale de l’offre Irwin. Elle repose essentiellement sur des tests en conditions de chantiers des nouveaux produits afin de les comparer à ceux des différents acteurs du marché. Ouvert en 2010, il a accueilli 639 personnes en 2011 contre 555 la première année.

Précisons que ces bureaux bavarois abritent également, en plus du département recherche et développement dédié aux produits de perçage pour le béton, un centre technique chargé de concevoir, pour tout le groupe, de nombreux prototypes mais aussi de réaliser des tests qualité en fonction des caractéristiques les plus importantes aux yeux des professionnels à savoir vitesse de coupe, qualité de coupe et durée de vie de l’outil.

Irwin et la certification PGM

Depuis le 1er février, les forest Speedhammer Plus et Speedhammer Power fabriqués et commercialisés par Irwin sont certifiés PGM (Prüfgemeinschaft Mauerboher), certification qui garantie les ancrages, les fixations et la précision du perçage (limites de tolérance strictes pour le diamètre et la symétrie de la tête carbure) mais aussi l’assurance d’une qualité constante et une grande sécurité et fiabilité du produit. La certification allemande PGM est accordée aux fabricants qui utilisent des techniques de fabrication de pointe couplées à un système d’assurance qualité et commercialisent des forets béton dont la qualité est validée par des organismes indépendants une fois par an. Les conditions d’inspection ont été développées par les organismes nationaux d’agréments des ancrages en coopération avec les principaux fabricants de mèches béton et d’ancrage. De son côté, le comité directeur de PGM procède à des analyses de routine pour assurer la conformité des produits destinés à la fixation des ancrages. Ainsi, tout nouveau foret mis sur le marché ne peut obtenir la certification qu’après avoir passé avec succès les tests de performance et de conformité.