janvier 2014

Max Europe

Des partenariats gagnants

Présent sur le marché français depuis de nombreuses années par l'intermédiaire de grossistes importateurs, la marque Max se déploie aujourd'hui d'une façon complémentaire à ses partenaires historiques pour renforcer sa dynamique auprès de la distribution professionnelle.

Fondée en 2006 à Amsterdam, la société Max Europe est la filiale européenne de l'industriel japonais Max, groupe spécialisé dans l'agrafage et le clouage qui a développé depuis 1993 une division bâtiment avec notamment la mise sur le marché de ligatureuses et de cloueurs pneumatiques. Représentation de la firme nippone auprès de sa clientèle du vieux continent, Max Europe se détermine en premier lieu comme un lien avec les importateurs qui commercialisent ses produits auprès de la distribution. Elle leur offre également une logistique rapprochée à Rotterdam, avec stock de pièces détachées inclus, qui leur assure des délais de livraison maximum d'une semaine.

Outre ce rapprochement géographique avec ses partenaires historiques, la création de Max Europe a donné la possibilité au fabricant japonais de monter une organisation permettant de tisser des liens directement avec la distribution et des utilisateurs finaux tout en respectant totalement le territoire de chacun de ses importateurs. Sept zones géographiques supervisées chacune par un responsable régional ont ainsi été mises en place, la structure France étant aujourd'hui animée par deux responsables, Vincent Villedanné en charge de la partie Nord du pays et Julien Schwilden pour la partie Sud. Travaillant en commun et sur un pied d'égalité, ils mettent en place dans notre pays la stratégie de développement validée par la direction japonaise. Obéissant aux principes édictés en 2006 – respect des importateurs en place –, ils ont pour mission de rendre la marque Max plus visible sur le marché français.

Travail terrain

Présent sur Batimat sous sa bannière propre en 2011, Max Europe était de nouveau présent cette année sur le salon avec l'intention de valoriser le travail effectué depuis deux ans sur le terrain. Cet objectif a imposé d'aller à la rencontre des distributeurs et des clients finaux afin de les sensibiliser à la qualité des machines Max, quitte à renvoyer les clients potentiels vers leur fournisseur habituel. Ce travail continu a porté ses fruits puisque le chiffre d'affaires de Max est en croissance avec ses partenaires importateurs.

Au-delà, il a permis à Max de tisser un partenariat direct avec une centrale spécialisée dans les métiers du second-œuvre, un premier développement avant d'autres en projet. Soucieux de construire un projet gagnant avec ce réseau, et au-delà avec tout distributeur qui lui fait confiance, Max Europe a depuis janvier dernier mis en place un démonstrateur qui tourne en Ile-de-France et va à la rencontre des entreprises et artisans. Ce travail de prospection et de prescription, appuyé par cette enseigne, permet aujourd'hui à Max Europe d'amener des affaires à son partenaire distributeur et d'autre part de se constituer une base de données utilisateurs qui lui donne les éléments de compréhension du marché. Comme le souligne Vincent Villedanné, qui a mené seul le développement de la marque pendant plusieurs années, « *nous voulons savoir qui sont nos clients et ce qui les motive à acheter nos produits pour engager les bons moyens permettant d'augmenter notre part de marché* ».

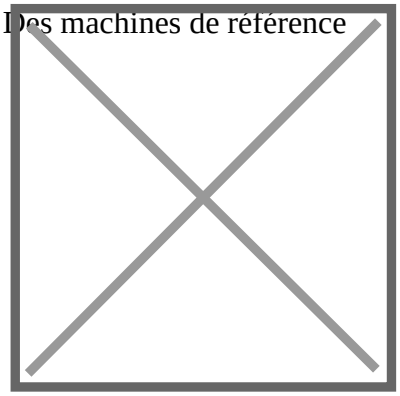
Une marque à part entière

Au-delà de cette enseigne positionnée sur les métiers du second-oeuvre, Max Europe sert d'autres clients en direct sur la France et entend par un service spécifique apporter à chaque fois de la valeur ajoutée à ses partenaires quels qu'ils soient. « *Il faut faire preuve d'engagement et d'imagination et montrer que Max est une marque qui allie à la qualité de ses produits un appui commercial de premier plan* » indique Vincent Villedanné. « *Nous avons ainsi récemment travaillé avec une major du bâtiment en collaboration avec un de nos partenaires importateurs historiques* ».

Au final, comme l'indique Vincent Villedanné, « *nous voulons être certains, en tant que fabricant, que les utilisateurs de nos machines considèrent Max comme une marque active et reconnue sur le marché français avec des collaborateurs qui travaillent au quotidien à sa promotion et non plus comme une simple marque distribuée. Tout notre travail de terrain sert cet objectif et permettra à nos partenaires importateurs de progresser avec nous* ».

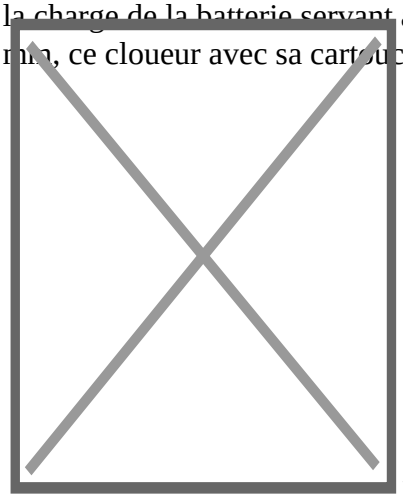
FB

Des machines de référence



Le cloueur GS738C

Le cloueur à gaz béton GS 738C Max est prévu pour le clouage dans le béton de pointes moulées lisses de longueur maximale de 40 mm de diamètres 2,6 mm (taille minimale de la pointe de 15 mm) et 3,7 mm (taille min. de 20 mm). Il peut être équipé d'un magasin de 22 ou 42 pointes, dispose d'un bec contact facilitant le positionnement dans les endroits exigus, d'un réglage de la profondeur, d'une gâchette à déclenchement rapide (1,2 kg de pression seulement) et d'un levier de débrayage pour accéder à toute pointe bloquée. Enfin, la charge de la batterie servant au déclenchement du tir a une autonomie de 3 000 tirs. D'une hauteur de 365 mm, ce cloueur avec sa cartouche de gaz et sa batterie pèse 3,7 kg (3,6 kg avec le magasin de 22 pointes).



La ligatureuse RB 397

Alimentée par une batterie lithium-ion 14,4 V totalement rechargeable en 45 minutes (à 90% en 30 min), la

ligatureuse Max RB 397 permet de réaliser près de 2 000 ligatures à trois nœuds par charge (16 bobines de 120 ligatures) sur des tailles d'armature comprises entre 20 à 39 mm – de la liaison de deux fers de 10 mm de diamètre à la liaison de fers de 16 et 19 mm de diamètre. La machine dispose d'un bouton de réglage de couple, d'un crochet de ceinture et son poids est de 2,4 kg. Elle fonctionne avec des bobines de fils en acier normal, galvanisé électrolytique ou à revêtement polyester de diamètre 0,8 mm. Cette machine fait partie d'une gamme de quatre ligatureuses allant de la RB 217 pour des tailles d'armature de 21 mm maximum à la RB 655 pour des armatures faisant jusqu'à de 65 mm de diamètre.