avril 2015

Fabemi

L’inspiration Bradstone

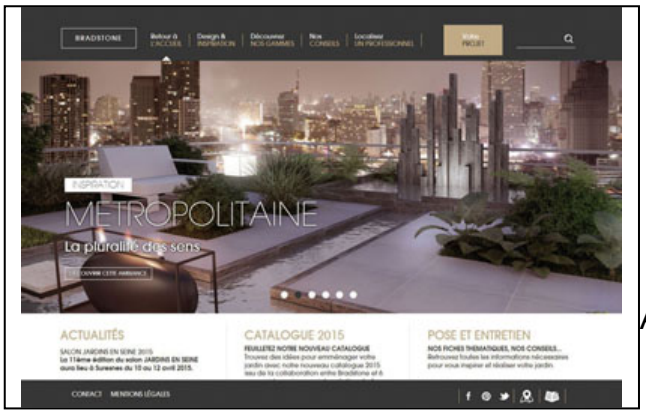
Industriel du béton positionné sur un marché qui souffre de l’atonie de la construction, la société Fabemi tient dans sa gamme Bradstone d’aménagements extérieurs en pierre reconstituée un vecteur de croissance qu’elle dynamise par une communication clairement axée sur la proposition de projets à l'esthétique travaillée.

Fondée en 1961 par Eugène Bedel, la société Fabemi a débuté avec une première usine de bloc bétons, utilisée notamment pour les travaux du canal de dérivation du Rhône de Donzère Mondragon. Dans les années 80, Jean-Pierre Bedel reprend l’entreprise après son père et lui donne progressivement une autre dimension en rachetant des concurrents et en la diversifiant dans des métiers complémentaires. Il va notamment s’engager dans la pierre reconstituée avec la marque Bradstone. Aujourd’hui, Fabemi réalise un chiffre d’affaires globale de 145 Me avec un effectif de 550 personnes, la répartition de son chiffre donnant 70% pour sa partie Structures (blocs béton et plancher), 20% pour sa partie Environnement (Bradstone, Carré d’Arc) et 10% pour sa partie TP (bordures béton, assainissement, pavés et gamme Caladia).

Bradstone pour la France

Même si l’activité Structure est la plus importante pour Fabemi et constitue son cœur de métier historique, l’actualité de l’entreprise concerne actuellement plus particulièrement sa division Environnement, cible d’une évolution stratégique majeure. La société provençale possède depuis 35 ans un accord de partenariat avec la société Aggregate Industries qui commercialise la marque Bradstone de dalles, parements muraux, murets et accessoires en pierre reconstituée. La société britannique détentrice du brevet a en effet choisi de se développer à l’international en concédant la licence de la marque à d’autres industriels du béton, politique mise en application en France auprès de quatre entreprises qui se partageaient le territoire. Au fil du temps, deux intervenants ont disparu et le troisième, Marlux (ex Stradal) a cessé sa coopération le 1er décembre 2012, ce qui a permis à Fabemi de récupérer l’ensemble du marché français.

Une communication inspirée



Avec cette nouvelle configuration, le fabricant peut désormais prendre à son compte la totalité du développement et du marketing de la marque Bradstone dans l'Hexagone, position qui lui donne la possibilité d'engager des moyens importants avec un retour marché légitime. Fabemi a donc refondu la communication Bradstone en fondant sa stratégie sur la présentation et la réalisation d'ambiances susceptibles de séduire les acheteurs et les acheteuses. Pour ce faire, l'entreprise a fait appel à six paysagistes reconnus pour créer différents aménagements extérieurs dans des styles bien définis : Design, Bohème, Zen, Métropolitaine, Contemporaine, Traditionnelles. Pour ces six inspirations, les paysagistes ont dessiné le croquis d'un espace habillé de produits Bradstone qui a ensuite été matérialisé en 3D pour donner la visualisation réelle des projets. Destinés à interpeler les clients sur les possibilités données par les collections Bradstone, ces différents aménagement de jardins, piscines et terrasses ouvrent le catalogue de la marque et apparaissent en première vue et sur la totalité de la page sur le site bradstone.fr.

Amener du business aux négoces

Le but de cette communication, et du marketing associé, est de faire réfléchir les clients en termes de projets et non d'éléments unitaires. Comme le souligne Jérôme de Mauroy, directeur marketing et communication du groupe Fabemi, « A travers un jardin qui plait, on ne parle plus d'un prix de dalle au mètre carré ou à l'unité, mais du projet dans sa globalité ». Un effort important a donc été consenti pour le catalogue, très qualitatif, pour le site internet à l'esthétique très soignée, et d'une façon plus institutionnelle sur l'image Bradstone avec notamment des communications sur des supports leaders dans la décoration extérieure comme Extérieur Design, Côté Sud ou Côté Piscine.

Au niveau commercial, l'équipe Environnement comprend un directeur commercial et quatorze commerciaux, ces derniers partageant leur temps entre la distribution professionnelle (50%), les paysagistes (40%) et les particuliers (10%). De fait, il est possible de feuilleter en ligne et de simuler un projet d'aménagement avec son coût indicatif et d'être redirigé ensuite vers les partenaires de la marque, distributeurs (achat) ou paysagistes (prestation globale), voire de rentrer en contact avec un commercial Fabemi qui viendra faire un travail de conseil et de prescription et réorientera ensuite le prospect vers un distributeur ou un paysagiste. « Nous amenons du business aux négoces » commente Jérôme de Mauroy.

La marque privative Carré d'Arc

En parallèle de Bradstone, marque haut de gamme avec une fabrication demandant de nombreuses opérations manuelles, Fabemi a développé il y a une vingtaine d'années la marque Carré d'Arc, des produits en pierre reconstituée fabriqués d'une façon très automatisée positionnés en milieu de gamme et aussi proposés sous marques de distributeurs. Autre

différence importante avec Bradstone, Carré d'Arc ne vend pas des collections complètes comportant tous les éléments de décoration et accessoires mais des pièces pouvant se marier entre elles, le produit de base étant la dalle de 50 x 50 cm.

Une offre TP

Fabemi est également présent dans le domaine du TP à travers des produits en béton pressé et sa gamme d'éléments en pierre reconstituée patinée Caladia dessinée pour les centre villes et les environnements de caractère. De fait, les produits en béton pressé sont des éléments comme des bordures, des dalles et pavés, des caniveaux, des regards sans esthétique particulière, hormis les pavés qui peuvent faire l'objet d'opérations de fabrication particulières pour en modifier l'aspect (martelage, grenaillage...). De son côté, la gamme Caladia désigne des éléments moulés pour avoir des designs spécifiques comme le pavé Vénasque ou le dallage Silvacane qui ont des aspects de revêtements d'autrefois avec des caractéristiques propres à la voierie et aux aménagement urbains ; il faut des dalles de 8 cm d'épaisseur pour supporter les véhicules roulants contre 3 cm pour les dalles décoratives posées sur sable ou gravier et 2 cm pour celles posées sur béton.

Ce pôle dispose d'un directeur commercial et de deux commerciaux, sachant que les commerciaux de la division Structures peuvent aussi vendre des produits pour travaux publics. La vente se fait exclusivement auprès des négoces professionnels.

Le pôle Structures, base de l'entreprise

Enfin, partie principale de l'activité de Fabemi, le pôle Structures est spécialisé dans les solutions constructives en béton avec deux grands secteurs, les blocs et les planchers, pour tous les types de construction (maisons individuelles, collectif, tertiaire, industriel, établissement recevant du public, parking, piscine). Dans ce domaine, la société a sorti plusieurs innovations depuis quatre ans pour apporter des solutions obéissant aux contraintes de la RT 2012. Elle a ainsi mis sur le marché en 2011 le bloc béton Fabtherm 2 qui procure un R de 2,09 m2.K/W pour une épaisseur de 20 cm grâce à l'utilisation d'agrégats différents (pierre ponce) et l'intégration d'éléments en polystyrène dans ses grandes alvéoles. L'année suivante sortait le Fabtherm 1, plus économique en termes de prix d'achat, avec un R de 1,04 pour 20 cm d'épaisseur, également fabriqué en béton de pierre ponce et cette fois-ci doté de petites alvéoles vides. La société devrait également prochainement présenter une planelle isolante de 5 cm de largeur conforme à l'Eurocode 8 qui impose un noyau béton de 15 cm. Enfin, dans cette offre, il faut aussi signaler le lancement au sein du GIE France Blocs du bloc à bancher Innobloc.

Dans le domaine des planchers, la dernière grande innovation concerne la poutrelle treillis Raid dont l'évolution la plus récente est la poutrelle treillis Raid SH qui permet de franchir des portées de 5,4 m en pose sans étais (6,2 m avec une seule file d'étais). Cette poutrelle comporte une semelle béton de 4 x 12 cm qui insère deux fers à béton et un câble de précontrainte en son centre pour obtenir une rigidité maximum.

Cette division Structures est animée par deux directeurs commerciaux, pour les régions Nord et Sud de la France, et dix-sept commerciaux avec une très forte densité dans le sud de la France où Fabemi estime sa part de marché à 40%. « Il faut une grande proximité avec les distributeurs et tout l'environnement de la construction, comme les bureaux d'étude thermique ».

FB

L’usine Fabemi "Le Pont Double" de Donzère

Sur Donzère (26), Fabemi possède deux sites de production avec un premier dédié à la fabrication de produits Environnement et un second à la fabrication de blocs béton et de pavés, travaillant en 2/8, que nous allons vous présenter ici d’une manière synthétique.

Il existe deux méthodes de fabrication pour les pavés. La première, présentée ici en photo, est de presser par pilonnage un mélange constitué d’agrégats, de ciment, d’eau et d’un colorant plus ou moins homogène dans un moule en acier et d’envoyer le pavé constitué en étuve pendant 16 à 24 heures avant qu’il soit démoulé et palettisé. Il finit alors de sécher dans le parc extérieur avant expédition. Les pavés pressés peuvent être carré ou multi-formats avec également différentes teintes possibles. Ils peuvent aussi subir des opérations supplémentaires comme être martelés pour donner des irrégularités de surface et casser les arêtes, être grenaillés pour faire ressortir leur grain, ou être placés dans des fûts de 1,5 m de diamètre pour qu’ils s’entrechoquent et prennent un aspect vieilli (médiéval par exemple).

Le deuxième mode de fabrication est celle de la pierre reconstituée, notamment utilisée pour la gamme Bradstone, la matière étant alors coulée dans un moule et vibrée. Comme dans le process du pavé pressé, le produit ainsi moulé est placé en étuve avant palettisation et le stockage extérieur. Ce procédé de fabrication est en place dans la deuxième usine Fabemi de Donzère dédiée aux produits du pôle Environnement.

Ces modes de fabrication possèdent un excellent bilan carbone très faible, la chaleur de l’étuve étant directement fournie par les échanges chimiques au sein de la matière des pavés. Le seul apport est le ciment qui représente ici de 18 à 20% de la matière – 6% pour les blocs béton.