avril 2011

Positec - Worx

Worx, l’alternative de Positec pour l’électroportatif

Déjà commercialisée en France dans des réseaux de GSB, la marque Worx du fabricant Positec s’attaque depuis un an au marché professionnel avec l’ambition de s’imposer dans le paysage de la distribution. Reconnaissable par sa couleur verte, Worx Pro regroupe des machines innovantes pourvues de qualités techniques qui répondent aux besoins des acteurs du bâtiment à la recherche d’une alternative fiable par rapport aux grandes marques leaders.

Créée en 1994, la société Positec a débuté son activité par la fabrication d’outils électroportatifs commercialisés sous marques propres ou sous marques de distributeurs. En 2001, elle se rapproche de la société américaine Rockwell qui lui apporte une expertise supplémentaire et accroît sa notoriété, notamment sur le marché américain à travers les marques Rockwell et Rockwell ShopSeries. Parallèlement, le groupe commercialise également la marque Worx déclinée en Worx Pro (de couleur verte), Worx grand-public (orange) et Worx Jardin.

Une production indépendante

La société Positec possède à Suzhou, ville située à une centaine de kilomètres de Shanghai, deux usines de fabrication regroupées sur un terrain de vingt hectares qui devrait, dans le courant de l’année, être portée à une trentaine d’hectares. Entièrement piloté par le groupe, ce site affiche une capacité de production annuelle d’environ vingt millions de pièces avec une fabrication verticale intégrée qui démarre par la confection des moteurs, l’injection des moules, le coulage des fontes jusqu’à l’assemblage final.

Outre la production, le site de Suzhou rassemble également tous les services propres à un industriel indépendant à savoir un département Recherche et Développement – l’entreprise détient à ce jour 1 350 brevets – qui intègre le contrôle qualité, des laboratoires et des centres d’essais. A l’échelle internationale, Positec possède également des centres de R&D en Australie et en Italie, soit deux cents collaborateurs dont 135 pour le seul contrôle qualité.

Une présence française

Au niveau commercial, Positec est présente sur son marché intérieur mais possède également des filiales aux Etats-Unis (2001) et en Europe (1999) avec, pour notre continent, une direction basée à Cologne qui fédère les entités continentales situées en Espagne, au Danemark, en Italie

(pour la Recherche et Développement) et au Royaume-Uni. Sur le marché hexagonal, la commercialisation des produits Positec a d'abord été réalisée par l'intermédiaire d'un importateur dont l'un des principaux clients, l'enseigne Brico Dépôt, diffuse depuis bientôt sept ans la gamme Worx orange. Depuis janvier 2010, un bureau de vente rattaché à la filiale allemande a ouvert ses portes à Trappes, en banlieue parisienne pour centraliser l'activité. Actif depuis le 1er mars 2010, il est dirigé par Patrice Burnichon, ancien directeur commercial d'une marque d'outils électroportatifs de premier plan, et est aujourd'hui membre du Secimpac, syndicat de la filière outillage électroportatif.

S'ouvrir au marché professionnel

Si auparavant la société ne commercialisait en France que la gamme orange, elle profite de l'arrivée de Patrice Burnichon et de son expérience de vingt ans sur le marché professionnel, pour développer la marque Worx Pro qui recense des machines adaptées aux artisans du second-œuvre et de la construction. En effet, si la notoriété de Worx grand public s'est forgée autour d'outils électroportatifs classiques diffusés chez les GSB (Brico Dépôt en France et le groupe Kingfisher en Grande-Bretagne), la gamme verte bénéficie d'un développement particulier et s'inscrit en complément de l'offre déjà présente chez les distributeurs professionnels, le but étant de se différencier pour ne pas concurrencer des marques déjà bien ancrées sur le marché. Ainsi, depuis 2010, Patrice Burnichon propose aux distributeurs des produits qui, par leurs caractéristiques et leur positionnement prix, apportent une vraie valeur ajoutée au linéaire électroportatif. Parmi ces produits, notons un rabot avec éjection de la poussière droite ou gauche, une scie circulaire intégrant une règle de guidage ou encore un perforateur léger (deux kilos) dont le mandrin 13 millimètres est interchangeable automatiquement pour transformer la machine en perceuse bois et acier.

Des machines faites pour les pros

Pour 2011, Patrice Burnichon va tenter d'imposer sa gamme de perceuses visseuses avec notamment la référence WU288, une visseuse à choc légère (1,2 kg) fonctionnant sur batteries li-ion de douze volts 1,3 Ah (durée de charge 30 minutes). Elle intègre trois fonctions, visseuse à choc, visseuse à couple de serrage et perceuse sans choc, ainsi que vingt-deux positions de réglage du couple, un éclairage par led et un auto verrouillage de l'arbre. Elle bénéficie d'une capacité de perçage de 20 millimètres dans le bois et de 8 millimètres dans l'acier mais aussi d'une capacité de boulonnage s'échelonnant de la taille M5 à M14.

L'accent va également être mis sur toute la gamme perforation avec la commercialisation des deux nouveautés, les références WU 330.2 et WU 344. Le marteau perforateur filaire WU 330.2

comprend trois fonctions (perçage, perforation et burinage) avec un stop rotation pour la fonction burinage et un stop de frappe pour la fonction perceuse. Sa cadence de frappe est de 4 600 percussions/minute maximum, sa puissance de frappe de 2,7 joules et sa capacité de perçage dans le béton est de 26 millimètres. Il est fourni avec un mandrin automatique qui peut remplacer le mandrin original pour percer en rotation avec une grande précision – sans jeu provenant d'un accessoire complémentaire.

Le marteau perforateur filaire WU 344 est, quant à lui, préconisé pour réaliser de la perforation pure avec ou sans fonction marteau. Cette machine d'une puissance de 600 watts bénéficie d'une énergie de frappe de deux joules, d'une cadence allant de 0 à 4 600 percussions/minute et d'une capacité de perçage dans le béton de 20 millimètres, performance spécialement conçue pour la rénovation.

A noter que ces deux machines sont commercialisées dans un coffret robuste adapté aux conditions délicates du travail sur chantier. Par ailleurs, tous les produits de la gamme verte sont garanties trois ans et, en cas de problèmes techniques sur une machine, Positec réduit au maximum le recours au SAV en effectuant de préférence un échange standard, opération qui s'effectue directement chez le distributeur. Ce service demeure néanmoins relativement rare puisqu'en 2010, seuls deux retours machines ont été enregistrés.

2010, une année d'observation

Pour sa première année d'exercice sur notre marché national, la société Positec France, qui devrait dans le courant du premier semestre 2011 bénéficier du statut de filiale à part entière, a dépassé son objectif initial de 25%. En effet, le discours commercial de Patrice Burnichon a convaincu quelques leaders de la distribution à démarrer un partenariat avec la marque Worx, ceci aussi bien dans les négoces matériaux (Costamagna, Comafranc, Tout Faire Matériaux), les négoces spécialisés en peinture (réseau Zolpan) ou en matériels électriques (Alexander Burkle en Alsace) ainsi que dans quelques fournitures industrielles et des quincailleries – Positec a participé au forum ABCD.

Se renforcer en 2011

Disposant désormais d'une meilleure visibilité du marché, Patrice Burnichon va tenter pour 2011 de s'imposer comme un fournisseur à prendre en compte dans le paysage professionnel. Pour l'aider dans cette tâche, il s'est entouré depuis le 1er octobre 2010 d'un commercial qui traite toutes les demandes des clients de toute la partie Est de la France. Basé dans le Jura, il réalise des tournées hebdomadaires dans le nord/nord-est, le sud et dans la région lyonnaise. D'ici le second semestre, il devrait être rejoint par un deuxième commercial qui prendra en charge toute la façade Ouest, Patrice Burnichon assurant, quant à lui, les tâches commerciales sur la région parisienne ainsi que la direction de la filiale.

Pour l'accompagner dans ses multiples missions, il souhaite également embaucher une assistante bilingue français-anglais bénéficiant d'une forte orientation marketing et commerciale. L'équipe ainsi renforcée doit permettre dans le courant de l'année de développer les ventes dans les fournitures industrielles et les quincailleries ainsi dans le monde du bâtiment, secteur qui se montre particulièrement réceptif.

S'imposer comme une alternative

Concernant la stratégie commerciale de la société, l'implantation dans les points de vente va

principalement s’amorcer par des campagnes de promotion avant la mise en place de fonds de rayon et de gammes spécifiques à chaque distributeur. Pour la mise en avant des produits, Positec a conçu un présentoir entièrement dédié à la gamme professionnelle Worx. Original, il intègre dans la gondole un moule plastique qui sert de support pour chaque machine exposée. Le distributeur peut également se tourner vers des meubles spécifiques qui permettent de mixer au choix sept, dix à quinze ou douze à dix-huit machines.

Depuis le mois de décembre 2010, la marque pro bénéficie également de son propre catalogue français qui reprend en une sélection de machines presque exclusivement réservée aux marchés européens. Enfin, pareillement à ce qui est pratiqué en Italie et en Angleterre, des cursus de formation vont être réalisés chez les distributeurs pour faire connaître la marque auprès des utilisateurs. Baptisée Worx Tour, cette tournée débutera en avril chez tous les distributeurs désireux de se rapprocher de leurs clients autour de démonstrations de produits. Enfin, Positec participera en novembre prochain au salon Batimat.

ND