mai 2013

Brammer

Maintenance générale, la nouvelle frontière

Quelques mois après le lancement de son premier catalogue Outillage et Maintenance Générale, Brammer mettait en service en novembre dernier sa seconde plate-forme logistique française. Consécutive au rachat de Buck & Hickman, la création de ces deux outils qui a nécessité des investissements importants illustre la volonté du distributeur spécialiste des produits et services MRO d'être un acteur majeur sur le marché européen de l'outillage et de l'EPI.

Implantée en France depuis le début des années 1990 à travers le rachat de Roulement Service, un spécialiste du Roulement, Brammer s'est ensuite tournée vers d'autres spécialités du négoce technique pour assurer son développement. L'offre de Brammer France s'est ainsi élargie à la transmission puis, à la fin des années 1990, au pneumatique qui représente aujourd'hui pour le distributeur la composante d'une activité plus large, la fluiditique.

Le rachat par le groupe de distribution britannique à l'automne 2011 de Buck & Hickman, un distributeur majeur dans le secteur de l'outillage et de la protection de l'individu, traduit la volonté de Brammer de faire passer son développement par des familles complémentaires à son cœur de métier. Depuis cette reprise, le savoir-faire de Buck & Hickman a été déployé sur l'ensemble des pays européens, ce qui est notamment passé par la nomination d'un Directeur Général Maintenance pour l'Europe, Philippe Hervieux, ex-directeur général de la filiale française du groupe. A l'heure où les industriels cherchent à réduire leurs coûts et gérer de façon efficace leurs dépenses MRO, Brammer estime que l'élargissement de sa gamme de produits et la diversification de ses compétences permet d'aider ses clients dans cette démarche. En outre, l'apparition dans son offre de cet univers complémentaire à son cœur de métier permet au distributeur de trouver de nouveaux relais de croissance. Bruno Carrier, directeur du marketing et du développement de Brammer France, notamment en charge du déploiement de l'activité Maintenance générale sur le marché français, expose : « Nous estimons le marché de Brammer en Europe à quelque 40 milliards d'euros dont près de la moitié est imputable à la maintenance générale et plus particulièrement à l'outillage et à l'EPI, 15 milliards à la fluiditique, un domaine dans lequel Brammer enregistre une progression régulière, et 5 milliards à la transmission, une spécialité dont Brammer possède déjà d'importantes parts de marché. Outre le moyen de répondre à l'attente de nos clients industriels qui cherchent à réduire le nombre de leurs fournisseurs, la maintenance générale représente aussi pour Brammer le moyen de poursuivre sa croissance sur un rythme soutenu ».

Un catalogue Maintenance Générale de 1 000 pages

Après avoir eu recours de longues années aux seuls catalogues de ses fournisseurs, Brammer édite en 2009 son propre catalogue, dédié à la transmission et à la fluiditique. La réédition de celui-ci, en 2010, intègre une offre en outillages et produits de maintenance. Trois ans plus tard, un catalogue spécifique sera exclusivement consacré à ces deux familles de produits. Pour se développer sur le marché de la maintenance générale, le groupe Brammer lance en effet à la fin de l'année 2012 un catalogue Outillage et Maintenance Générale qui comprend près de de 1â€¯000 pages et présente 17â€¯000 produits provenant de 48â€¯fournisseurs jouissant tous d'une forte notoriété sur le marché professionnel. Ce document qui propose sur l'ensemble des marchés européens où le distributeur est implanté une vaste gamme d'outillages à main, d'outillages électroportatifs, d'équipements de protection individuelle ainsi qu'une sélection de produits de nettoyage et d'hygiène et sécurité positionne Brammer parmi les tout premiers acteurs en mesure de répondre à l'ensemble des besoins des industriels en matière de produits et de services MRO. Édité en dix langues, le catalogue Outillage et Maintenance Générale peut être consulté et téléchargé sur le site www.brammer.fr.

Une plate-forme dédiée pour l'Europe

Brammer a également investi dans la création d'une plate-forme logistique dédiée implantée en Ile-de-France, à Guyancourt (78). Le stock qui y est déployé sur une superficie au sol proche de 2 200 m² permet d'approvisionner l'ensemble des filiales européennes du groupe et de livrer à J+1 les commandes des clients implantés en France en outillages et consommables (abrasifs, lubrification, mastics et adhésifs…), EPI (en ce qui concerne ce type de produits, on précisera qu'il existait précédemment à la mise en service de la plate-forme francilienne un petit stock à Charleville-Mézières issu du rachat de Mériaux, un distributeur régional spécialiste de la protection de l'individu) et produits relevant de la maintenance générale. Les 34 agences du réseau français figurent également parmi les destinataires des commandes préparées sur la plate-forme de Guyancourt, pour la constitution de stocks tampons. Placée sous la responsabilité d'Etienne Couette, ex-directeur adjoint de la plate-forme Brammer de Nozay, le site de Guyancourt, opérationnel depuis environ six mois et où travaillent trois et bientôt quatre personnes, stocke à ce jour 5 000 références – un chiffre appelé à augmenter régulièrement au fil du temps – provenant d'une cinquantaine de fournisseurs partenaires de l'enseigne. « Dans certains cas, le partenariat existant entre Brammer et ses fournisseurs est particulièrement étroit » commente Bruno Carrier, Directeur Marketing et Développement de Brammer France.

Un objectif de 1 Mde de CA

A l'horizon 2015, l'ambition du groupe Brammer est de réaliser sur le marché européen un chiffre

d’affaires de 1 milliard d’euros, dont la moitié réalisée par les trois spécialités récemment développées par le distributeur, l’outillage, la protection de l’individu et la maintenance générale. Après le lancement d’un catalogue dédié et la mise en service de la plateforme de Guyancourt, le distributeur prévoit une montée en puissance rapide de son offre dans ces métiers qui devrait être perceptible dès 2014, année de la première réédition de son catalogue Outillage et Maintenance Générale. Pour poursuivre sa croissance et contribuer à renforcer la performance de ses clients, le distributeur n’en oublie pas pour autant ses fondamentaux et notamment la logistique. Dans ce domaine, on rappellera l’existence d’un service qui permet de mettre les produits à la disposition d’un client 24 h/24 pour éviter à celui-ci une interruption de sa production.

Dominique Totin

Un groupe implanté dans 16 pays d’Europe

Employant plus de 3 200 collaborateurs à travers plus de 350 sites en Autriche, Belgique, République tchèque, France, Allemagne, Hongrie, Islande, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Slovaquie, Espagne et Royaume-Uni, son pays d’origine, le groupe Brammer qui possède un portefeuille de plus de 100 000 clients en Europe a atteint en 2012 un chiffre d’affaire global frôlant les 640 millions de livres sterling, traduisant une hausse de 12% par rapport à l’année précédente. Dirigée par Julien Monteiro et forte de 370 collaborateurs, la filiale française a pour sa part enregistré la même année un chiffre d’affaires de 106 millions d’euros.