novembre 2015

F2i – Le Havre (76)

Accueil / BBI / Distribution / Descours et Cabaud

Parmi les majors de la FI de Haute-Normandie

Grâce à sa réactivité et à son sens du service, lesquels caractérisent souvent les distributeurs indépendants, ainsi qu'à une offre qui traduit une recherche de différenciation, F2i s'est rapidement imposée sur sa zone de chalandise. Pour poursuivre son développement, la fourniture industrielle havraise membre du réseau labellisé EPI de Socoda tourne maintenant son regard de l'autre côté de la Méditerranée.



Il y a tout juste dix ans, le distributeur affilié Socoda du Havre est racheté par le groupe Descours & Cabaud. N'adhérant pas à la stratégie de ce dernier et désireux de voler de leurs propres ailes, trois des ex-salariés de l'entreprise qui arbore depuis sa reprise l'enseigne Prolians s'associent pour donner naissance à F2i, la nouvelle fourniture industrielle indépendante havraise qui, dès le jour de l'ouverture de ses portes, le 15 juin 2006, affichait son appartenance à Socoda. Jean-François Gaillard, Valérie Varin et Ludovic Devaux qui exercent les fonctions respectives de Président, Directrice Générale et Directeur Commercial après avoir assuré chez leurs deux anciens employeurs des fonctions au service commercial, pour deux d'entre eux, et à celui des achats, pour la troisième, se souviennent : « Le 15 mars 2006, notre employeur recevait notre démission et le 31 du même mois, notre entreprise était officiellement créée ». Depuis cette date, F2i est installée à quelques centaines de mètres du centre du Havre, dans un vaste bâtiment précédemment occupé par l'enseigne d'origine havraise Interior's implanté boulevard Jules Durand, dans le quartier de l'Eure.

De très nombreuses entreprises, dont la majorité des distributeurs havrais servant les professionnels du bâtiment et de l'industrie, sont d'ailleurs présentes dans cet ancien quartier des docks où elles bénéficient grâce à la proximité du Port Autonome d'un emplacement stratégique pour faire du commerce. Le distributeur qui a réalisé des travaux importants dont le coulage d'une dalle de béton et la création de larges ouvertures facilitant son approvisionnement en marchandises y dispose d'un outil de travail fonctionnel couvrant une superficie sur un niveau unique et d'un seul tenant de 2 500 m².

Un portefeuille clients bien équilibré

F2i développe une clientèle majoritairement implantée en Seine-Maritime, un département qui compte deux pôles industriels et portuaires importants avec Le Havre et Rouen, mais est également présente dans l'Eure, l'autre département de la région Haute-Normandie, et dans une partie du département bas-normand du Calvados. « Plus encore que la connaissance de nos clients potentiels acquise au cours de notre vie professionnelle antérieure, celle de cette région et de son tissu industriel a été déterminante dans notre décision de créer F2i » commente le trio à la tête de la fourniture industrielle qui emploie une équipe de dix

personnes composée, outre les associés fondateurs, de trois attachés commerciaux itinérants, d'une commerciale sédentaire fonctionnant en binôme avec eux et traitant les appels entrants des clients, d'un responsable SAV, d'une comptable et d'un chef de magasin.

La clientèle de F2i relève de trois catégories principales de structures d'importance similaire, eu égard à leur nombre et à la proportion du chiffre d'affaires du distributeur (compris depuis plusieurs années entre 2,5 et 2,7 ME) que chacune génère. L'une de ces catégories concerne la clientèle issue des marchés publics (collectivités locales, organismes de logements sociaux, mairies…), dont le distributeur remarque au passage qu'elle permet plus que tout autre de mener une stratégie de développement sur la durée, les marchés publics étant généralement attribués pour une période de trois à quatre ans durant lesquels le distributeur a la certitude d'enregistrer des commandes, un atout appréciable par les temps qui courent. Les industries de grande taille forment une autre typologie de clientèle dont le potentiel est loin d'être tari, la zone industrielle et portuaire du Havre regroupant à elle seule quelque 900 entreprises implantées sur une bande longue d'une vingtaine de kilomètres et large d'environ 5 km. Il faut enfin citer les entreprises relevant des services (nettoyage, peinture…). Parmi la clientèle du distributeur, il faut également mentionner quelques grands comptes qu'il approvisionne sur un plan national. Dans ce portefeuille fort bien équilibré, quelque 450 clients activent régulièrement leur compte.

Expert en EPI

Positionnée comme une FI généraliste en mesure de répondre aux besoins de sa clientèle en matière d'outillage, une famille phare du distributeur, et de consommables, F2i possède par ailleurs une expertise élevée dans le domaine de la protection de l'individu au travail, reconnue et valorisée par son appartenance au réseau des Spécialistesâ€¯EPI du groupement Socoda. La maîtrise de cet univers que les fondateurs de l'entreprise de distribution possèdent depuis de nombreuses années – outre sa fonction de directeur commercial, Ludovic Devaux assure celle d'homme produit EPI – à une époque où cette famille maintenant traitée par l'ensemble de la distribution quincaillerie et fourniture industrielle était l'apanage de spécialistes, a largement contribué à asseoir la réputation du distributeur sur sa zone de chalandise. Aujourd'hui, l'offre en produits et services relevant des familles de l'EPI génère la moitié du chiffre d'affaires de F2i, une proportion qui se passe de commentaires supplémentaires quant à la forte spécialisation du distributeur.

Jouant un rôle de préventeur, celui-ci organise des réunions d'information sur des thèmes liés à la sécurité au travail. Côté services, la gamme proposée aux clients est large, de la vérification gratuite des systèmes antichute réalisée par un spécialiste agréé aux séances d'essayage de vêtements et autres chaussures chez le client en passant par la préparation de paquetages EPI nominaux livrés dans les entreprises. F2i joue également le rôle d'interface entre ses clients et des entreprises spécialisées dans la personnalisation ou la réalisation sur mesure d'EPI divers (marquage de vêtements, prise d'empreintes pour les bouchons d'oreille, fabrication de lunettes de prescription…).

Partenariat avec les fournisseurs

La FI havraise s'approvisionne auprès d'environ cinq cents fournisseurs, dont une centaine auprès desquels elle réalise régulièrement des achats et une vingtaine avec qui elle entretient un partenariat étroit.

Parmi ce dernier groupe, on peut citer pour l'outillage à main les deux fabricants Beta et Mob, pour l'outillage électroportatif, Bosch, son fournisseur unique dans cette famille et le spécialiste de l'EPI Singer, son partenaire principal. On précisera, même si cela peut paraître évident, que pour bâtir son offre dans la famille qui constitue sa spécialité, l'EPI, le distributeur réalise des achats auprès de nombreux autres fournisseurs développant des gammes techniques répondant à des besoins spécifiques. « La liste des marques présentes dans le stock de F2i reflète à la fois le référencement Socoda, que nous suivons largement, et notre propre choix de fournisseurs dont certains avec lesquels nous avons souhaité travailler dès le début de notre activité dans le souci d'avoir une offre différenciatrice » explique Valérie Varin qui poursuit « La fidélité et

la loyauté à nos fournisseurs sont également importantes à nos yeux et nous nous efforçons de suivre cette ligne de conduite ».

Journée anniversaire et matinées spéciales

La journée anniversaire organisée chaque année par F2i à l'intention de ses clients en collaboration avec certains fournisseurs est l'une des concrétisations du partenariat liant ces derniers au distributeur normand.

Structurée autour de deux thèmes, l'un festif et l'autre technique, cette manifestation attire chaque année dans le point de vente havrais du quartier de l'Eure 400 à 500 visiteurs venus découvrir dans une ambiance conviviale les nouveautés présentées par une dizaine de fournisseurs. En juin prochain, la manifestation qui marquera le dixième anniversaire de F2i devrait créer la surprise… Outre cet événement annuel qui constitue sa principale opération de communication externe, le distributeur organise également avec le concours de fournisseurs des matinées spéciales autour d'un petit déjeuner. Organisées deux à trois fois l'an, elles ont pour objet la présentation par un fournisseur de son offre et de ses caractéristiques à une trentaine de clients très ciblés.

Business et éthique

Avant même que le groupement auquel appartient F2i place le développement durable au cœur de sa stratégie, cette notion était déjà très largement prise en compte par l'adhérent Socoda du Havre. « Depuis environ cinq ans, notre recherche en gammes traduisant une préoccupation dans le développement durable, et plus précisément dans la préservation de l'environnement, est devenu quasiment systématique mais nous avons toujours cherché à privilégier cette notion dans son sens le plus large, par exemple en favorisant le choix de produits fabriqués en France » énonce Jean-François Gaillard. Pour sensibiliser sa clientèle au développement durable, le distributeur a déjà organisé plusieurs réunions entre clients et fournisseurs donnant à ces derniers l'occasion d'expliquer leur démarche dans ce sens. « Si cette notion suscite aujourd'hui l'adhésion de tous, elle est toutefois encore loin de se refléter systématiquement par les achats des professionnels, souvent pour des raisons économiques, mais aussi par crainte du changement. » En la matière, la volonté de F2i est d'être force de proposition en mettant à la disposition de sa clientèle une alternative ‘‘développement durable’’ à chaque fois qu'il est possible de le faire. Le distributeur qui adopte lui-même un comportement éco-responsable, par exemple en utilisant des stylos et du papier recyclés, offre également à ses clients la possibilité de collecter à titre gracieux leurs déchets (papier, plastique, piles, ampoules, composants électroniques…). Des camions sont ainsi régulièrement convoyés aux frais du distributeur sur divers sites de traitement.

La force du service

Le service dont bénéficie la clientèle de F2i revêt de nombreux aspects, à commencer par une ouverture du point de vente cinq jours sur sept sans interruption, de 7 h à 19 h. Côté délai de livraison des commandes, celles-ci sont assurées dans la grande majorité des cas à J+1 (celles d'implantations de certains clients à l'autre bout du pays nécessitant un délai un peu allongé), voire le jour même en cas d'urgence. Le retrait des commandes préparées par le chef de magasin par des prestataires de services est quotidien, les membres de l'équipe commerciale déposant eux-mêmes régulièrement des commandes chez leurs clients.

Outre les services déjà mentionnés concernant les EPI et la démarche développement durable, F2i, réparateur agréé pour certaines marques, dispose d'un atelier SAV intégré où sont réalisées les interventions sur les machines vendues (compresseurs, groupes électrogènes et, de manière générale, les machines équipées d'un moteur thermique). La maintenance sur le site de certains équipements (stations de lavage, par exemple) ainsi que l'installation et la mise en route d'installations comme des réseaux d'air comprimé figurent aussi dans la gamme de services du distributeur.

Sortir des frontières

Après la forte montée en puissance qu'a connue F2i au cours de ses premiers exercices, la crise de 2008 a provoqué un coup d'arrêt dans la progression du chiffre d'affaires du distributeur qui a renoué avec la croissance en 2010 et connut une excellente année 2012. « Depuis environ un an et demi, on note un ralentissement général sur le marché de la fourniture industrielle qui provoque, entre autres conséquences, une recherche du « moins disant » plutôt que du « mieux disant » de la part des acheteurs » expose Jean-François Gaillard, qui poursuit « Dans ce contexte général, encore aggravé par de nombreuses fermetures d'entreprises de la région, si notre marge s'améliore régulièrement depuis quatre ans, notre chiffre d'affaires n'enregistre pas de croissance significative. Mes associés et moi-même estimons que la pérennité d'une entreprise comme la nôtre passe désormais par son positionnement sur les marchés extérieurs ». En ce qui concerne F2i, le marché visé est le Maroc, un pays où il existe de nombreux besoins à satisfaire en matière de fournitures industrielles et qui peut aussi représenter le moyen de prendre pied sur certains marchés d'Afrique noire francophone.

D'une certaine manière, F2i qui sert certaines entreprises jusqu'à Marseille dans le cadre de contrats grands comptes Socoda s'est déjà engagée sur cette voie. Ce projet d'envergure n'empêche pas la fourniture industrielle du Havre d'en avoir d'autres, peut-être moins ambitieux et à plus court terme comme le lancement de son propre catalogue et celui d'un site internet marchand, actuellement en construction, réservé aux professionnels et envisagé surtout comme un service supplémentaire offert à la clientèle.

Dominique Totin