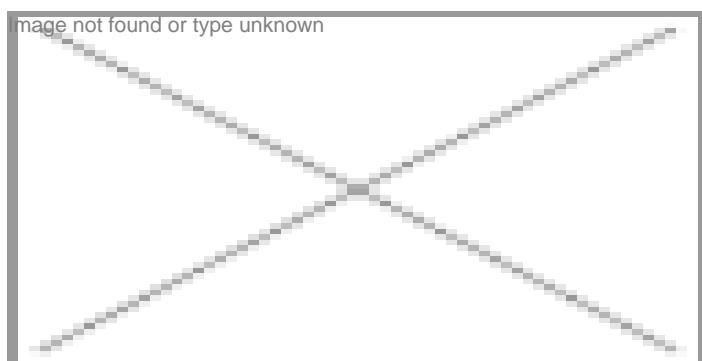


# Alexis Robert - Montargis (45)

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [DomPro](#)

## L'esprit de challenge

Depuis plus de 200 ans, la société Alexis Robert s'inscrit comme un acteur majeur sur le marché des aciers, de la fourniture industrielle et du bricolage de Montargis et de sa région. Huitième génération à la tête de l'entreprise familiale, Antoine Fresnault cultive au sein de son équipe de 47 personnes un état d'esprit impliqué, inventif, ce qui lui donne une capacité à faire face à des challenges ambitieux comme la mise en place en trois mois d'un espace EPI innovant, couvrant tous les risques.



Nous sommes des hommes de challenges, nous aimons bien les défis » résume Antoine Fresnault, huitième génération à la tête de la société Alexis Robert, créée à Montargis, dans le Loiret, en 1803. Qu'on ne se laisse pas attendrir par l'âge de la bicentenaire... Forte aujourd'hui d'un chiffre d'affaires de 9,5 millions d'euros, réalisé à 70% sur le marché professionnel (fournitures industrielles et acier) et à 30% sur le bricolage, la quincaillerie est

bien inscrite dans son temps, n'hésitant pas à bousculer ses habitudes, à déployer de nouveaux outils et à initier de nouvelles démarches commerciales. Une dynamique qu'elle exprime notamment au sein du réseau DomPro qu'elle a rejoint en 2011. Pour la partie bricolage, elle était déjà membre du réseau Club Partenaire qui regroupe les adhérents sans l'enseigne Weldom. « Par rapport aux autres groupements, le soutien d'Adeo a fait la différence. Cela permet d'être indépendant, tout en étant adossé à un grand groupe » poursuit Antoine Fresnault. « En ce qui nous concerne, nous essayons d'être entreprise pilote dans le cadre des différents projets du réseau. » Alexis Robert a ainsi été l'un des premiers magasins DomPro à mettre en place un site marchand en 2012, aujourd'hui considéré comme un outil incontournable par le dirigeant. « La demande est croissante. Il fallait que nous soyons moteur sur ce sujet du commerce omni-canal. Les clients ont besoin que l'on soit très réactifs et que l'on propose plusieurs canaux de contact et de vente. »

L'entreprise fait également partie des deux pilotes qui testeront, dès le premier semestre, le nouveau système de gestion (ERP) commun aux adhérents du groupement. « Ce système doit favoriser la communication entre la centrale et les adhérents. La centrale assurera la mise à jour tarifaire, des fiches produits, de la disponibilité plate-forme, autant d'informations qu'elle mettra à disposition des adhérents. Ce sera pour nous un avantage très important, source de qualité d'information, de réactivité, de gain de temps. » De même, Alexis Robert est toujours volontaire dès qu'il s'agit de valider de nouveaux produits ou conditionnements avec les fournisseurs.

Membre du conseil de surveillance de DomPro depuis 2016, Antoine Fresnault s'implique également dans les réunions de réflexion entre adhérents mises en place par le groupement, qu'il s'agisse de la stratégie de co-construction ou de la démarche leader. « Cette démarche nous incite à visiter des magasins, dans notre secteur ou pas, à prendre le meilleur chez chacun d'entre nous

pour progresser. Nous sommes toujours prêts à jouer le jeu, à partager les bonnes informations avec nos collègues. Nous avons également mené ensemble une réflexion sur le magasin de demain et pourquoi les clients continueront à venir chez nous. » Pour le distributeur de Montargis, l'enjeu n'est pas neutre. Son point de vente enregistre en moyenne 600 passages par jour dont 150 à 200 pour les professionnels. Ainsi, la moitié de son chiffre d'affaires est réalisé en magasin (professionnels et particuliers), l'autre moitié par les commerciaux chez les clients.

### Huit générations d'entrepreneurs

Certes, comme il le dit sans détours, la perspective d'être quincaillier à Montargis ne faisait pas de prime abord partie des projets de carrière du jeune dirigeant, diplômé HEC, qui a démarré son parcours professionnel dans la banque d'affaires, plus particulièrement le capital risque et les fonds LBO, en France et à l'étranger. Mais fin 2008, lorsque son père Jean-Marie, prenant sa retraite, décide de céder la société familiale, Antoine Fresnault décide de franchir le cap et de « reprendre cette entreprise comme le premier pas d'une vie entrepreneuriale. »

Par la même occasion, il s'inscrit au sein de la lignée d'entrepreneurs qui ont présidé aux destinées de l'entreprise familiale depuis deux cents ans, l'amenant à s'adapter au gré des aléas de l'histoire (conflit de 1870, première et seconde guerres mondiales), des révolutions technologiques, des évolutions sociétales, avec notamment l'essor du commerce moderne, et des soubresauts économiques, pour répondre toujours aux besoins de ses clients et assurer sa pérennité. C'est dans ce cadre qu'est survenu, en 1973, le transfert du magasin, depuis le centre-ville de Montargis à la zone industrielle de Villemandeur, où il était le premier à s'installer, au milieu des champs. Après plusieurs agrandissements, la surface de vente s'étend actuellement sur 2 800 m<sup>2</sup>, à laquelle s'ajoute un bâtiment voisin de 2 000 m<sup>2</sup>, acheté en 2000, dans lequel a pris place l'activité acier.

Située à une soixantaine de kilomètres d'Orléans, la zone industrielle de Villemandeur se caractérise, désormais, par une certaine densité commerciale que confirme la présence d'Orexad, implanté juste en face d'Alexis Robert, de Socoda, de Jorlin (groupe Setin), sans oublier bien entendu les acteurs de la vente sur site comme Würth et Berner et de tous les grands nationaux du bricolage, à commencer par Brico Dépôt, arrivé depuis deux ans, et autres Bricoman, Bricorama, BricoLeclerc et Bricomarché. Si la Venise du Gâtinais, avec ses quelque 50 000 habitants, comporte surtout des PMI de taille intermédiaire, auxquelles s'ajoutent quelques entreprises plus importantes comme Sanofi et Hutchinson, son tissu économique lui a finalement permis de traverser la...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la  
revue](#)