juillet 2011

Fabory

Fabory

Renforcer son rôle de distributeur spécialisé

La filiale française du groupe hollandais spécialisé dans la distribution de produits de fixation soufflait ses vingt bougies en 2010. Cette même année, Pascal Lecordier prenait la direction de Fabory France et lui insufflait une nouvelle impulsion à travers une profonde réorganisation. Suivant une stratégie visant à renforcer encore son rôle de spécialiste de la fixation auprès de ses différentes catégories de clientèles, Fabory France qui a récemment réalisé une augmentation de capital et dont la croissance a repris sur un rythme soutenu élargit son réseau de proximité et comptera quatorze agences d'ici la fin de l'année 2011. Pour améliorer le service rendu à sa clientèle, le distributeur disposera en octobre prochain d'un nouveau centre logistique national plus vaste et plus fonctionnel.

Créée en 1990, la filiale française du groupe de distribution hollandais Fabory a connu une profonde évolution au cours des quinze derniers mois. Placée sous la direction de Pascal Lecordier depuis février 2010, Fabory France dont le siège est implanté à Noisy-le-Grand bénéficie désormais d'une présence permanente de son équipe de direction dans notre pays. Aux directions distinctes qui chapeautaient précédemment les trois activités majeures du distributeur – l'exploitation d'un réseau d'agences de proximité servant les artisans et les industries locales, la distribution de fixations aux grands donneurs d'ordre de l'industrie, la distribution de fixations aux négociants – s'est substituée à la fin de l'année 2010 une équipe de direction de dix personnes. Elle est constituée des trois membres du comité de direction stratégique (Pascal Lecordier qui, outre ses fonctions de P-dg assure également les relations avec les négociants, Carina Binet et Arnaud Urbaniak) et de sept managers dont le rôle est d'instaurer une synergie profitable entre les principaux métiers de l'entreprise (finance, logistique, achats, agences de proximité, force de vente sédentaire, force de vente itinérante et force de vente grands comptes). Cette synergie est d'ailleurs illustrée par la dénomination « Réussir ensemble » sous laquelle était placée la convention de Fabory France qui a réuni en janvier dernier les 110 collaborateurs de l'entreprise (un effectif qui devrait être porté à 120 personnes dans les prochains mois).

Dynamique de croissance

Dans le domaine de la fixation comme dans celui de l'ensemble du paysage français de la quincaillerie et de la FI, l'année 2009 s'est soldée par un net repli du chiffre d'affaires et Fabory n'a pas échappé à la règle. Il faut toutefois préciser concernant ce distributeur spécialisé que la baisse de chiffre d'affaires a essentiellement concerné l'activité dirigée vers les grands donneurs d'ordre de l'industrie, le niveau des ventes réalisées par les forces commerciales sédentaires et itinérantes des agences ainsi que celui généré par les ventes de fixations aux négociants n'ayant pas été particulièrement impactés par la crise. En 2010, les prémices de la sortie de crise se sont fait sentir pour l'ensemble du groupe et tout particulièrement pour Fabory France (4ème filiale du groupe eu égard à son chiffre d'affaires), qui a enregistré une croissance de 12% pour terminer l'année avec un chiffre d'affaires de 19 Me, dont 10% ont été générés par les ventes réalisées auprès des négociants, 35% par l'activité grands comptes et 55% par les ventes réalisées par les

douze agences que comptait Fabory France à la fin 2010 (la douzième ayant ouvert ses portes à Annecy au cours du dernier trimestre). Pour se mettre en adéquation avec la dynamique de croissance qui est celle de Fabory en France, l'entité détenant la filiale française du groupe hollandais, Fabory France SA, a réalisé en février dernier une augmentation de son capital qui a été porté de 3,98 Me à 7,5 Me. A travers cette opération, Fabory France dont la santé financière est de nature à inspirer la plus grande confiance à l'ensemble de ses partenaires s'est donnée les moyens de poursuivre sereinement un rythme de croissance soutenu pour les prochaines années. Les choses semblent bien parties dans ce domaine puisque les résultats du distributeur à la fin du premier trimestre 2011 faisaient état d'une progression de 20 points.

Extension raisonnée du réseau d'agences

Concernant le réseau d'agences Fabory en France, Pascal Lecordier souligne qu'il représente une part sans cesse grandissante du chiffre d'affaires global du distributeur. Il indique également que l'extension du périmètre de ce réseau est l'un des objectifs majeurs de Fabory France.
« Sur ce point, notre stratégie ne consiste pas à créer des agences tous azimuts. Nous préférons tendre petit à petit vers une couverture nationale du réseau en poursuivant les ouvertures de magasins uniquement après nous être assurés par des études approfondies, sur le potentiel et la présence concurrentielle des possibles lieux d'implantation, que la clientèle existe réellement. » A l'heure où vous lirez ces lignes, le treizième magasin Fabory viendra d'ouvrir ses portes à Chalon sur Saône et une quatorzième unité viendra renforcer le réseau d'ici la fin de l'année 2011. Bien que le concept des magasins Fabory soit susceptible de connaître encore certaines évolutions, rappelons ici qu'il concerne une superficie de vente de 300 à 500 m2 répartie de manière à peu près égale d'un côté et de l'autre d'un comptoir de vente. La vente de l'outillage et des consommables s'exerce en libre service devant le comptoir, les fixations (quelque 5 000 références) étant tenues en stock derrière le comptoir.

L'offre d'un spécialiste récemment élargie

Telle que l'énonce Pascal Lecordier, la stratégie de développement de Fabory France repose sur le renforcement de son rôle de distributeur spécialiste de la fixation. Du côté de l'offre en fixations commercialisée sous la marque Fabory, celle-ci est composée de produits standard et de produits spéciaux approvisionnés auprès de quelque 3 000 fournisseurs sélectionnés à travers le monde et composant une proposition de plus de 50 000 références dont la qualité est vérifiée et certifiée par des laboratoires et organismes internes et externes au groupe.

Pour accroître encore l'offre en fixations qu'il propose à sa clientèle et lui permettre de mieux se démarquer de l'offre du marché avec des produits techniques de haut de gamme commercialisés à un prix attractif, le distributeur propose depuis le mois d'avril dernier à l'ensemble de sa clientèle une nouvelle marque de fixations, MaxxFast, issue d'un partenariat avec plusieurs fabricants distincts des fournisseurs des produits estampillés Fabory et produisant des produits de haute technicité. Lancée simultanément dans les diverses régions du monde et appelée à s'articuler à terme autour de gammes répondant aux besoins des différents métiers, la marque MaxxFast est à ce jour appliquée à une gamme de vis à bois de haute qualité (cf. encadré). Au-delà de sa gamme de produits de fixation, la spécialisation de Fabory transparaît également dans les familles de produits complémentaires proposées par son réseau d'agences qui sont le plus souvent en relation directe avec la mise en œuvre des systèmes de fixation.

La culture du service

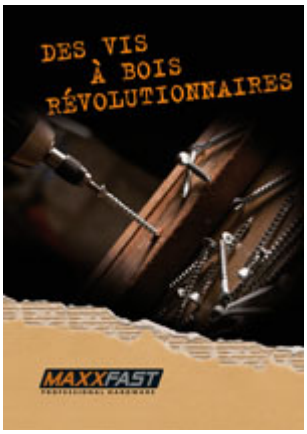
Aux yeux de Pascal Lecordier, les collaborateurs de l'entreprise qu'il dirige constituent la principale richesse de cette dernière et c'est pourquoi Fabory France investit largement dans la

formation de ses collaborateurs, favorise la promotion interne et met en place des actions destinées à créer une émulation de nature à renforcer la motivation de chacun et la cohésion de l'équipe. « Outre le fait d'être un pourvoyeur de solutions techniques, sa spécialité fait de Fabory un fournisseur de services et, même plus, un ''assureur de résultats''. L'entreprise a ainsi développé une véritable culture du service qui implique au premier chef qu'elle dispose d'une équipe motivée, compétente et cordiale ». Cette équipe est entièrement tournée vers la satisfaction des besoins de ses clients, ce qui se traduit, pour citer ce seul exemple, par la vente en magasins de fixations au détail. Pour répondre à l'attente de plus en plus répandue parmi ses clients d'une livraison rapide, le distributeur peut livrer sa clientèle sur toute la France sous 48 heures, à partir de la plate-forme centrale européenne de Tillburg qui stocke l'ensemble des références et à partir de la plate-forme nationale de Valenciennes qui répond plus particulièrement aux demandes du marché français en termes de conditionnements et de traitements de surface des produits. En octobre prochain, la nouvelle plate-forme de Valenciennes, actuellement en cours de travaux, sera opérationnelle. Plus grande et plus fonctionnelle que les locaux actuels, elle comprendra 2 500 m2 de stockage et 700 m2 de bureaux affectés notamment au suivi des clients grands comptes du distributeur.

Dominique Totin

Le groupe Fabory dans le monde

Spécialisé dans la distribution de produits de fixation depuis sa création en 1947, le groupe hollandais Fabory appartenant au fonds d'investissements britannique HG Capital, a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 215 Me, en hausse de 5% par rapport à 2009. Employant quelque 16 000 collaborateurs et servant plus de 120 000 clients, le groupe exploite plus de cent sites répartis dans quinze pays d'Europe, d'Amérique et d'Asie. Plus de 50 000 références de produits de fixation, 20 000 références d'outils à main et électroportatifs et 10 000 références de produits relevant de la fourniture industrielle (EPI, abrasifs, sprays techniques, lubrifiants, mastics, fluides de travail des métaux…) sont stockées sur sa plate-forme logistique centrale pour l'Europe située à Tillburg, aux Pays-Bas.



Le lancement des vis à bois MaxxFast

Introduite sur le marché français en avril 2010, la gamme de vis à bois MaxxFast fait l'objet d'une campagne de lancement qui va se poursuivre tout au long de l'année 2011.

Cette vis de haute technicité possède une empreinte ttap® 100% compatible Torx® qui assure une tenue optimale de l'embout. Bénéficiant d'une lubrification sèche qui réduit le frottement, elle possède une tête autofraisante affleurante avec renfort sous-tête, des nervures de coupe qui réduisent le couple de vissage et permettent de visser plus rapidement tout en économisant la batterie de l'outil et une pointe à double-entaille coupante à amorçage rapide qui empêche l'éclatement du bois.