

MCP - Le Creusot (71)

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

Service et réactivité au cœur d'un pôle industriel majeur



Etablie en Saône et Loire depuis plus

de vingt-cinq ans, MCP sert les entreprises de l'un des tout premiers bassins industriels français avec une qualité de service et une réactivité qui lui ont permis de connaître une croissance ininterrompue depuis sa création. Avec le temps, l'offre de l'entreprise familiale membre du groupement Geadis s'est étendue bien au-delà de sa spécialité historique, les joints, raccords et tuyaux, et la seconde génération arrivant aux commandes de MCP entend bien faire bénéficier sa clientèle de nouveaux savoir-faire.

Elevage, viticulture et industrie sont les mamelles de la Saône et Loire, un département bourguignon qui fut l'un des berceaux de l'industrie française avec les usines du Creusot, les mines de charbon de Montceau et les forges de Gueugnon. Si la crise de la sidérurgie a fortement touché cette région dans les années 1980, elle n'en constitue pas moins aujourd'hui l'un des principaux bassins industriels de l'hexagone. C'est au cœur de cette région, dans la ville du Creusot, que Marc Portrat rachète en 1986 un magasin spécialisé dans la vente de produits dérivés du caoutchouc et du plastique comme l'indique clairement son enseigne, la Maison du Caoutchouc et Plastique. L'offre de la boutique de centre ville est alors essentiellement destinée au grand public, des bottes à la toile cirée en passant par les ustensiles de ménage et autres cuvettes.

Attiré par le secteur de l'industrie qu'il connaît bien pour y avoir passé une partie de sa vie professionnelle, Marc Portrat diversifie son activité en 1989 vers la distribution de fournitures aux professionnels et loue en périphérie de la ville des locaux (qu'il rachètera par la suite) abandonnés par Creusot Loire et qui abritaient auparavant le magasin central de la célèbre entreprise dont, clin d'œil du destin, le P-dg de MCP fut l'un des employés. L'entreprise de vente en gros qui maintient l'enseigne MCP dont la réputation de qualité est bien établie dans la région conserve sa spécialité historique et développe à l'intention de sa clientèle une offre essentiellement composée de joints, raccords et tuyaux, une gamme qui ne tardera pas à s'étendre aux autres familles de la fourniture industrielle.

Deux pôles d'attraction

Deux ans après l'ouverture du site du Creusot, le distributeur inaugure une deuxième agence à Chalon/Crissey, à une demi-heure de voiture à peine de la première, pour tisser plus finement le maillage de son territoire circonscrit au département de la Saône et Loire. Le choix qu'a fait le

distributeur, pour développer sa clientèle, d'attirer cette dernière à lui plutôt que d'aller à sa rencontre via une équipe commerciale itinérante a prouvé sa pertinence puisque MCP connaît depuis sa création une croissance ininterrompue, tout juste ralentie au plus fort de la crise. Employant 11 collaborateurs, 8 au Creusot sur un site qui regroupe le siège et une agence et 3 à Chalon, MCP réalise un chiffre d'affaires qui atteindra 2,5 Me pour 2012, soit dix fois plus qu'en 2000, dont 60% sont imputables aux ventes réalisées en emporté dans les agences.

Le distributeur gère un millier de comptes clients dont plus de la moitié est régulièrement activée. Largement dominée par les entreprises industrielles de toutes tailles qui génèrent quelque 95% du chiffre d'affaires et parmi lesquelles figurent des unités de production de groupes majeurs de différents secteurs (nucléaire, ferroviaire, aéronautique, mécanique lourde, métallurgie...) comme Arcelor-Mittal, Alstom, Areva, Safran ou encore Haulotte et leurs sous-traitants, la clientèle de MCP compte également des entreprises du BTP et des collectivités locales.

Découpe de joints et fabrications spéciales

Si le distributeur de Saône-et-Loire est en mesure de satisfaire la plupart des besoins en fournitures industrielles, il a indiscutablement bâti sa notoriété sur son offre en joints, raccords et tuyaux, et sur le savoir-faire élevé qu'il a développé dans ce domaine et qui représente pour lui un outil de différenciation appréciable. La découpe des joints, une activité qui génère environ 10% du chiffre d'affaires, est ainsi réalisée sur les deux sites de MCP. L'équipement en machines de l'atelier de Chalon permet la découpe des joints en caoutchouc, plastique, polyuréthane et mousse pour les moyennes séries, y compris dans les diamètres les plus importants. Equipé d'une station robotisée de découpe de joints, l'atelier du Creusot est quant à lui dédié à la production à l'unité et en petites séries de joints de toutes tailles et de toutes formes, y compris les plus complexes. Les ateliers de MCP peuvent également répondre à d'autres demandes de fabrications spéciales et réalisent notamment la confection de housses et bâches, la découpe et l'assemblage de courroies et l'assemblage raccords/tuyaux.

Toute la FI... et même plus

Pour permettre à des clients cherchant en priorité à satisfaire leurs besoins spécifiques en joints, raccords et tuyaux de s'approvisionner du même coup dans les autres familles de produits nécessaires à l'exercice de leurs métiers, MCP a élargi son offre historique à partir du début des années 1990 des diverses familles de la fourniture industrielle – outillage à main et électroportatif, levage/arrimage, protection de l'individu, soudage, visserie-boulonnerie, pompes et compresseurs, etc – proposées à la vente en libre service. Caractérisé par un niveau de qualité élevée, l'assortiment du distributeur en fournitures industrielles décline plusieurs marques, toujours de forte notoriété, au sein d'un même univers produits. Désireux de fournir à une clientèle de professionnels des solutions fiables et durables, Marc et Fabien Portrat, respectivement P-dg et DG de l'entreprise, privilégient les produits d'origine européenne, voire de fabrication française à chaque fois que c'est possible, «une caractéristique à laquelle les clients sont de plus en plus sensibles » indiquent-ils. Formé de plus de 18 000 références, le plan de vente de MCP s'étend au-delà de la FI pour porter également sur des gammes BTP (produits de signalisation, de protection et de marquage des chantiers par exemple) et sur des produits répondant aux besoins communs des différents clients du distributeur comme les produits d'hygiène, d'emballage ou ceux destinés au nettoyage des locaux.

Un département outils coupants

Comme nous l'avons mentionné, MCP a réussi à augmenter régulièrement le nombre de ses clients et à les fidéliser sans avoir recours à une force commerciale itinérante. L'outil coupant fait

toutefois exception à cette règle et depuis 2009, un ATC itinérant fonctionnant en binôme avec un commercial sédentaire commercialise des rubans bi-métal et carbure Bahco, des outils à plaquettes carbure du fabricant tourangeau Safety et des fraises et outils carbure monobloc de la marque allemande Guhring.

La présence quotidienne sur le terrain de ce spécialiste de la coupe, conjuguée à des opérations de phoning régulières, ont fait grimper les ventes d'outils coupants du distributeur qui est même devenu le premier revendeur de rubans carbure Bahco en France. La technicité de MCP dans ce domaine lui a par exemple permis de vendre récemment un ruban destiné à la coupe des lingots dans une aciérie aux dimensions hors normes de 21 mètres de longueur, 100 mm de hauteur et 1,5 mm d'épaisseur.

Stock, service et réactivité

Implantée sur une zone très concurrentielle qui regroupe l'ensemble des enseignes de la FI, que ces dernières représentent des groupes, des groupements ou des indépendants sans aucune affiliation, MCP doit son expansion à trois points principaux, l'étendue de son stock, sa palette de services et sa forte réactivité. L'ensemble du plan de vente du distributeur est présent dans le stock. Réparti dans les deux magasins de vente et dans des aires dédiées implantées dans chacune des deux agences, le stock permanent du distributeur qui inclut certaines références qu'il est devenu difficile de se procurer, comme des joints en cuir, atteint une valeur de 1,5 ME. Il permet de satisfaire sur-le-champ les clients venus s'approvisionner dans les agences et de livrer les commandes dans les délais les plus brefs à l'occasion de la tournée hebdomadaire réalisée avec l'un des propres camions de l'entreprise ou de livraisons de dépannage, possibles sous 24 heures. Concernant les outils coupants, toute commande passée avant 16 heures sera livrée dès le lendemain. Par ailleurs, tout produit en rupture de stock dans l'une des agences, un cas de figure assez rare, sera disponible dès le lendemain grâce à un système de navette quotidienne entre les deux sites. La même réactivité existe dans les ateliers de découpe de joints et fabrications spéciales qui, dans la majorité des cas, exécutent les travaux le jour même de la réception des commandes.

Implanté à l'agence du Creusot, un atelier SAV réalise la réparation de machines diverses, notamment les nettoyeurs haute pression et l'outillage électroportatif. Le technicien SAV réalise également l'installation sur le site et l'entretien des compresseurs pour les circuits à air comprimé et des pompes à eau. Du côté des services déclinés par MCP, dépositaire Air Product et Total gaz, figurent aussi le prêt de machines et la location de postes à souder.

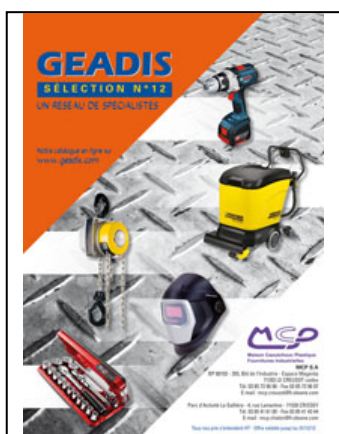
De nouvelles voies de développement

MCP est aujourd'hui co-dirigée par son fondateur, Marc Portrat, et son fils Fabien. Après avoir débuté sa vie professionnelle dans l'informatique (il a été plusieurs années programmeur), ce dernier a en effet souhaité reprendre l'entreprise familiale – pour le plus grand plaisir de son père – qu'il a intégrée en 2008 et dont il prendra officiellement la direction le 1er janvier 2013, date de départ à la retraite de l'actuel P-dg. Au cours de ces quatre dernières années, Fabien Portrat a acquis une excellente connaissance de tous les rouages du fonctionnement de l'entreprise ainsi que de sa clientèle. Il aborde avec confiance sa future mission et a des projets très concrets pour poursuivre le développement de MCP dont la zone de chalandise recèle toujours un potentiel de développement important pour le distributeur. Ces projets concernent notamment l'embauche d'un commercial itinérant pour la FI généraliste ainsi que la constitution d'un nouveau binôme commercial spécialisé dans le soudage, à l'instar de ce qui a été fait avec succès pour les outils coupants. Dans les familles techniques, la connaissance approfondie des produits et des besoins des clients est un impératif et pour cela, il faut avoir des équipes commerciales spécialisées

» estime-t-il. L'arrivée de nouveaux spécialistes chez le distributeur ne se fera sans doute pas attendre beaucoup puisque des travaux de réaménagement de l'agence du Creusot visant à créer de nouveaux bureaux sont sur le point de débuter. Pour Fabien Portrat, la croissance de l'entreprise passera aussi par celle de son service SAV «en communiquant plus sur ce service et en renforçant le stock de pièces détachées, l'activité de notre SAV peut selon moi se développer sensiblement. » Ainsi, s'il envisage le renforcement de certaines fonctions, le futur P-dg ne songe en aucune manière à modifier le positionnement de MCP. «Le conseil, le service et la connaissance des produits et des besoins de sa clientèle qui ont permis le développement de MCP resteront les valeurs fortes de l'entreprise » conclut-il.

Dominique Totin

Membre de Geadis



MCP est membre depuis 2005 de Geadis, un groupement régional

d'origine rhonalpine qui a essaimé sur la bourgogne, la Franche-Comté et le Centre et réunit aujourd'hui quatorze distributeurs spécialistes de la FI représentant un réseau de 17 agences qui réalisent un chiffre d'affaires cumulé de 47 ME. Marc Portrat se souvient «C'est le groupement qui m'a contacté car il souhaitait avoir un membre sur la Saône et Loire. Me persuader d'adhérer à Geadis (GEA 10 à l'époque) ne fut pas très difficile car j'étais déjà convaincu que le développement des distributeurs indépendants passe par leur regroupement. Depuis, je n'ai eu qu'à me féliciter de l'adhésion de MCP à cette organisation qui offre à ses membres de nombreux avantages tout en leur conservant une parfaite liberté d'action ». Parmi les plus qui découlent de l'appartenance de MCP à Geadis, outre l'échange fructueux existant entre les différents membres qui se réunissent chaque mois, Marc et Fabien Portrat évoquent un accès facilité aux marques de notoriété, lequel a permis au distributeur d'intégrer à son offre des marques réputées comme Facom, Kärcher, Metabo, Bosch ou encore Kemppi, ainsi que l'obtention de conditions d'achats avantageuses auprès des fournisseurs et l'existence d'achats groupés (MCP stocke pour l'ensemble du réseau les achats communs de marteaux et clés à pipe).

Par ailleurs, le distributeur propose à sa clientèle les actions promotionnelles régulièrement lancées par le groupement et base sa communication produits sur la diffusion du catalogue Sélection Geadis.

Transformation du caoutchouc et du plastique



Dès sa création en 1991, l'agence MCP

de Chalon sur Saône s'est dotée d'un atelier pour la découpe de joint et les fabrications spéciales. Certains de ses équipements sont visibles en haut de ce patchwork de photos : presse de 30 tonnes avec chariot mobile pour la découpe de joints, machine de découpe de bandes caoutchouc, vaste table sur laquelle figurent des gabarits pour la découpe de joints de grandes dimensions (jusqu'à 8 m de diamètre), machine à coudre pour la confection de bâches et housses à partir de matériaux à base de matière plastique. Une scie à panneaux pour la découpe du plastique est également installée dans l'atelier de Chalon.

Une station robotisée de découpe de joints est installée depuis un an dans l'agence du Creusot. Dédiée à la production à l'unité et en petites séries, elle permet la découpe sur plans de joints de toutes formes à partir de feuilles de matières plastiques et caoutchouc, stockées à proximité. Cette installation dont l'outil de coupe et le système d'aspiration de la table sont alimentés par un réseau à air comprimé a nécessité un investissement de 150 Ke.