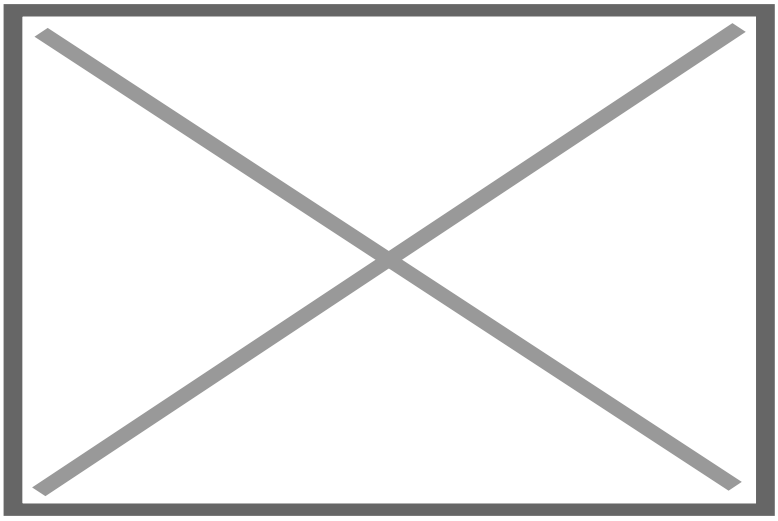
juillet 2020

Midifix – Avignon (84)

Accueil / BBI / Distribution / Geadis

La culture de l'enthousiasme

Créée en 2004, Midifix est devenu un acteur essentiel du tissu économique avignonnais. Membre du GIE Geadis, la PME dirigée par Fabrice Hébrard poursuit son développement pour accroître toujours plus son orientation service et se différencier sur le marché, une dynamique également soutenue par l'implication de son équipe de neuf personnes.



L'enthousiasme n'est pas une simple posture chez Midifix. La passion pour le métier, l'envie de développer du lien avec les clients et les fournisseurs, la confiance qui se dégage de son dirigeant, Fabrice Hébrard, et de son équipe, sont sans nul doute l'un des moteurs de l'entreprise avignonnaise. Même si, on s'en doute, un travail assidu et une implication constante vis-à-vis du client sont de rigueur.

Cet état d'esprit porte ses fruits puisque quelques semaines après le déconfinement, Fabrice Hébrard peut se féliciter d'avoir réalisé en juin le chiffre d'affaires mensuel le plus important de la création de l'entreprise, il y a 16 ans. Et sur les trois mois de crise, de mars à mai, les ventes sont en hausse de 7%, par rapport à l'an dernier. Certes, la région a été peu touchée par l'épidémie, incitant ses acteurs à reprendre rapidement leur activité. Une dynamique dans laquelle s'est inscrit le dirigeant qui, aujourd'hui, apprécie d'avoir pris les bonnes décisions au bon moment. « *Le fait d'avoir rappelé les commerciaux début avril a été une bonne chose. Nous sommes en prise de parts de marché. Cette crise va sans doute rebattre des cartes sur le marché, au profit de ceux qui ont continué à accompagner le client et à disposer de stock* » confirme-t-il. Si son entreprise est en croissance depuis toujours, avec des hausses annuelles de l'ordre de 4 à 5% ces dernières années (+5% en 2019), il entrevoit toutefois un dernier trimestre plus incertain et espère donc que son chiffre d'affaires de 1,5 million sera étale à la fin de l'année.

2016, le tournant

Implantée dans la zone industrielle de Fontcouverte, à Avignon 84), Midifix, spécialisée dans la vente de matériels pour le second œuvre du bâtiment, a été créée par Fabrice Hébrard en 2004, en association avec l'un de ses anciens collègues, tous deux venant de quitter un autre distributeur local. Le chef d'entreprise connaît bien le marché du bâtiment. Précédemment, il a passé six ans comme commercial chez Spit et un an chez Hilti. Le pas pour lancer sa propre affaire n'a visiblement pas été difficile à franchir. « *J'en avais envie, j'aime le management, j'aime la technique, j'aime apprendre* » résume-t-il. Il faut dire que Fabrice Hébrard avait déjà été touché par le virus de l'entrepreneuriat quelques années plus tôt. En 1994, il avait créé sa propre entreprise spécialisée dans les techniques d'irrigation pour l'agriculture, avant de bifurquer sur une autre voie compte tenu des difficultés économiques de ce marché.

En 2010, un troisième commercial rejoint Midifix qui, par ailleurs, déménage dans l'actuel bâtiment, situé à quelques centaines de mètres du premier et surtout deux fois plus grand.

En 2016, l’entreprise prend au nouveau tournant. Suite au départ à la retraite de son commercial, Fabrice Hébrard rachète ses parts à son associé. Seul aux manettes, il s’entoure de trois nouveaux commerciaux extérieurs, qui rejoignent une force de vente composée également de trois commerciaux sédentaires.

Les trois technico-commerciaux rayonnent à 50-60 km autour d’Avignon, la Cité des Papes étant située à la confluence de plusieurs départements. Ils couvrent tout le Vaucluse, l’est du Gard jusqu’au Pont du Gard, une partie de la Drôme, jusqu’à Montélimar et, au sud, opèrent jusqu’à Salon-de-Provence dans les Bouches-du-Rhône, « *Ils travaillent principalement par mail et téléphone. Mais comme avec le supportage, ils sont obligés de faire des métrages, ils vont beaucoup sur place. Comme beaucoup de nos clients ont des chantiers sur Marseille ou Nîmes, nous avons mis en place un service de livraison avec camion pour aller livrer un...*

Veuillez 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