CMI Equipement (Florange-57)

Dix années de développement

CMI Equipement est une jeune entreprise de distribution mosellane plutôt atypique dans le monde de la fourniture industrielle. Se développant plus selon l'instinct de son fondateur qu'en suivant une stratégie précise, le distributeur de la vallée de la Fensch qui apporte une réelle valeur ajoutée à sa clientèle diversifiée enregistre une croissance annuelle régulière, quelle que soit la conjoncture économique.

Rien ne prédestinait William Pedrini à se lancer à 26 ans dans l'aventure de la création d'entreprise, qui plus est dans une activité dont il ignorait jusqu'à l'existence même à l'orée de sa vie professionnelle qu'il débutera dans une banque luxembourgeoise. Le séisme que connaît la finance mondiale suite à l'attentat du World Trade Center entraîne la fin prématurée de la carrière bancaire du jeune homme qui trouvera quelque temps après l'opportunité de travailler chez un spécialiste de la FI implanté près de Florange pour réorganiser l'offre et gérer le magasin. L'entreprise dépose le bilan. « Arrivé un peu par hasard dans le secteur de la fourniture industrielle, j'y ai pris goût et me suis très vite pris au jeu » explique William Pedrini « C'est pourquoi, quand mon employeur a déposé le bilan, j'ai immédiatement pensé à créer ma propre affaire dans la même activité ». Animé par la fougue de la jeunesse, une bonne dose de courage, un zeste d'inconscience et avec ses économies comme seule ressource financière, William Pedrini se lance dans l'aventure de la création d'entreprise en 2004.

« Contrairement à ce que je pensais, j'ai du reconstruire ma clientèle de A à Z car les clients de mon ancien employeur ne m'avaient pas attendu ! » se souvient le jeune entrepreneur qui évoque alors plusieurs années de vaches maigres difficiles à vivre et au cours desquelles il a du faire face aux difficultés seul, bénéficiant de la seule aide de son père à la comptabilité. A force d'opiniâtreté et de courage, William Pedrini a réussi, « très progressivement » précise t-il, à bâtir une clientèle et à la fidéliser, « Les retombées positives pour l'entreprise du bouche à oreille n'étant perceptibles que depuis une période très récente ». Cette clientèle génère un chiffre d'affaires en progression constante qui fait de CMI (Consommables et Matériels Industriels) Equipement un distributeur évoluant un peu à contre-courant de son secteur d'activité avec une croissance annuelle de 30 à 50%. Dix ans et deux déménagements après sa création, la FI de Florange emploie neuf personnes et réalise un chiffre d'affaires de 2 Me. D'abord installée au centre de Florange dans un local de 80 m² servant à la fois de bureau et de zone de stockage, le distributeur s'installe en 2007 dans une zone artisanale au nord de la cité lorraine sur une superficie de 280 m² avant d'investir les locaux qu'il a fait construire sur un terrain de 30 ares et qu'il occupe depuis 2012. Situés dans la zone artisanale de Sainte Agathe, un emplacement stratégique à mi-chemin entre Luxembourg et Metz et en plein cœur de sa zone de chalandise, les locaux de CMI Equipement sont déployés sur 750 m², dont environ 600 m² sont occupés par la partie magasin-stockage-zone de préparation

et d'expédition des commandes, les bureaux dont un espace paysager réservé au service commercial et diverses installations (vestiaire, cuisine…) occupant le reste de la superficie du bâtiment à un étage.

Forte atomisation de la clientèle

La clientèle de CMI équipement, générant chaque mois l'établissement par le distributeur d'environ 500 factures, se caractérise par une très forte atomisation qui garantit en quelque sorte la pérennité d'une entreprise dont le client le plus important représente une infime partie de son chiffre d'affaires. «Cette caractéristique a aussi permis à l'entreprise d'autofinancer tous ses investissements, hors le foncier, depuis sa création » relève William Pedrini. Implantée dans la vallée de la Fensch, berceau historique de la sidérurgie lorraine, la FI a développé à ses débuts une clientèle presque intégralement composée d'industries sidérurgiques et de leurs sous-traitants. Devant la menace que représentait pour le distributeur l'extinction, les uns après les autres, des hauts fourneaux de la région, William Pedrini décide en 2008 de diversifier sa clientèle historique. Il engage alors une campagne de prospection visant les industries de tous types et de toutes tailles de la région, hors celles développant une activité liée à la sidérurgie. Outre l'industrie et la maintenance industrielle qui génèrent la majeure partie du C.A. de CMI Equipement (la part revenant aux clients sidérurgie se situant aujourd'hui entre 20 et 25%), la clientèle du distributeur compte également des artisans du bâtiment, des entreprises de TP et des collectivités locales. Essentiellement répartie le long d'un axe nord-sud Luxembourg- Thionville-Metz, cette clientèle dénombre certaines structures implantées bien au-delà de la zone de chalandise de la FI. C'est par exemple le cas d'une enseigne de chaussures dont la direction est implantée en Meurthe-et-Moselle (le distributeur vient de l'équiper en transpalettes pour l'ensemble de ses près de 300 points de vente) ou encore celui d'une communauté de communes francilienne.

Opportunisme commercial

Outre la prospection commerciale classique et le traitement de nombreux appels d'offres, le distributeur de Florange, dépositaire de la marque Air Products depuis 2007, a élargi sa clientèle par d'autres moyens et notamment à travers la mise en place d'un service de Gaz-Taxi. Chaque mois, un millier de bouteilles de gaz sont livrées par deux salariés de CMI Equipement dans des entreprises situées dans un rayon d'une centaine de kilomètres autour de Florange, cette présence quotidienne du distributeur sur le terrain constituant une excellente porte d'entrée pour l'ensemble de son offre. «L'action commerciale que je mène personnellement passe maintenant essentiellement par des rencontres faites dans le cadre des diverses associations dont je suis membre » explique le jeune entrepreneur, effectivement très impliqué dans la vie économique régionale et qui appartient à diverses associations regroupant des décideurs locaux et régionaux : Entreprendre en Lorraine Nord, le Gimest (Groupement des Industriels de Moselle Est), Moselle Chine Entrepreneurs ou encore le Club Affaires du Château, une structure regroupant des décideurs d'entreprises implantées dans la Vallée de la Fensch «l'association dans laquelle je suis le plus fortement impliqué, j'en suis membre du comité, et dont l'entraide entre les différents membres est l'une des principales vocations. »

Une offre en régulière évolution

CMI Equipement développe l'offre typique d'une fourniture industrielle multi-spécialisée. Les gammes les plus largement déclinées par le distributeur relèvent de quatre univers produits principaux, la protection de l'individu, le soudage, l'outillage et la visserie-boulonnerie-fixation, qui génèrent ensemble une moitié du chiffre d'affaires. Au fil du temps, cette offre reflétant celle de fournisseurs réputés du marché dans chacune de la quinzaine de familles de produits traitées a régulièrement évolué. Ainsi, le soudage qui est aujourd'hui l'une des familles-phares de CMI

Equipement n'était pas proposé au départ, car représentant à l'époque une valeur de stock trop importante. La visserie-boulonnerie -fixation s'est quant à elle fortement développée à partir de 2010, l'année où l'un des deux responsables commerciaux de l'entreprise, fin connaisseur de ces produits pour y avoir consacré son parcours professionnel jusqu'alors, rejoignait l'équipe de CMI Equipement.

La marque de raccords pour outillage pneumatique Prevost vient tout récemment d'intégrer le plan de vente du distributeur… On pourrait multiplier ainsi les exemples traduisant une offre en évolution permanente pour répondre toujours mieux aux besoins de la clientèle, une recherche constante du distributeur qui, aux dires de William Pedrini, va s'attacher dans un avenir très proche à développer de manière conséquente la gamme supportage dirigée vers les industries. Elargissant certaines gammes situées au cœur de son offre, le distributeur a parallèlement restructuré son offre auprès d'un nombre moins élevé de fournisseurs (leur nombre est passé de 300 à environ 200) sélectionnés selon des critères qui, outre la qualité et le prix des produits, portent sur leur capacité à livrer rapidement.

Stock et qualité de service

L'un des points forts de CMI Equipement expliquant sa régulière progression tient à l'importance de son stock afin de pouvoir satisfaire l'une des toutes premières attentes d'une clientèle de moins en moins encline à stocker elle-même les produits. Déployé sur les quelque 600 m² du magasin de Florange, devant et derrière le comptoir, le stock du distributeur recèle en permanence une grande partie de son offre pour une valeur d'environ 250 Ke. Quelque quatre-vingt pour cent des commandes passées par les clients sont préparés à partir de ce stock et livrés quotidiennement par les deux chauffeurs maison (deux tournées sont organisées : Luxembourg/Thionville et Thionville/Nancy) sur une quarantaine de sites dans la journée même de la passation de la commande. Les commandes reçues jusqu'à 11h30 seront livrées quelques heures plus tard au cours de la tournée partant de Florange à 13 heures, une forte réactivité qui constitue un outil efficace de fidélisation de la clientèle.

Au chapitre du service, on peut également citer l'existence d'un Service Après-vente, pour lequel le distributeur a établi un partenariat avec trois sous-traitants spécialisés, ou encore la personnalisation d'EPI aux couleurs d'une entreprise dans des délais très rapides. « Notre priorité est d'offrir la meilleure qualité de service à chacun de nos clients », affirme le dirigeant de la FI « La qualité de service est l'avantage n°1 de CMI Equipement, elle représente son principal élément de différenciation et constitue une réelle valeur ajoutée. Je crois pouvoir avancer que nos clients eux-mêmes en sont convaincus si j'en juge par la fidélité qu'ils nous témoignent».

L'équipe au cœur du développement

«Choisir des collaborateurs à même de favoriser le développement de l'entreprise grâce à leur compétence, leur goût du travail bien fait et leur implication dans la bonne marche de CMI Equipement est sans doute ce que j'ai le mieux réussi ! » reconnaît le chef de cette équipe jeune dont la moyenne d'âge atteint à peine 40 ans. «J'essaie d'être le patron que j'aurais aimé avoir » poursuit-il « A travers un mode de management et une politique salariale qui participent à créer un esprit d'équipe, à motiver les troupes et à favoriser à la fois la concertation entre les collaborateurs et la prise de responsabilité individuelle ». Outre le gérant de l'entreprise, l'effectif de CMI Equipement qui s'est étoffé au fil des années tandis que s'élevait le volume des ventes comprend cinq personnes au commercial (un responsable et un délégué pour l'activité magasin, un responsable, un technico-commercial et une assistante pour la vente itinérante), une responsable administrative et comptabilité et deux chauffeurs-livreurs. En ce qui concerne l'équipe commerciale, la spécialisation dans certaines familles de produits de ses membres permet à ces

derniers d’apporter des réponses pertinentes aux appels d’offre et de préconiser les bons produits à leurs clients. Ces compétences spécifiques vont de pair avec une grande polyvalence permettant à chacun de maîtriser toutes les étapes d’une vente, de l’ouverture d’un compte jusqu’à l’expédition d’une commande en passant par les achats auprès des fournisseurs et la réception de la marchandise.

Maîtriser la croissance

Pour accompagner le développement de CMI Equipement, les projets ne manquent pas. Ainsi l’équipe s’élargira-t-elle sans doute dans les mois à venir d’une personne à la préparation/livraison des commandes et d’un collaborateur supplémentaire au pôle administratif/comptabilité. D’ici la fin de l’année 2015, le magasin bénéficiera d’une extension de 300 m².

Le site internet de CMI Equipement (actuellement en construction), institutionnel dans un premier temps, sera sans doute mis en ligne. Il constitue pour CMI Equipement la première opération d’envergure dédiée à la communication, un aspect que le distributeur reconnaît ne pas avoir placé au centre de ses préoccupations, faute de temps, sans doute, mais aussi parce que le besoin ne s’en est jamais fait réellement sentir, pas plus que celui d’adhérer à un groupement, « Je reconnais qu’appartenir à une telle organisation peut faciliter l’accès à certaines cartes, mais mon choix est de rester seul maître à bord ».

Interrogé sur l’évolution qu’il souhaite donner à son entreprise, William Pedrini affirme vouloir conserver une taille assez modeste, avec un chiffre d’affaires de l’ordre de 3 Me. À la vitesse à laquelle avance la FI de Florange, cette échéance n’est sans doute pas très lointaine. Lorsqu’elle sera atteinte, l’avenir de l’entreprise pourrait alors passer par la croissance externe.

Dominique Totin