juillet 2023

Mabéo Industries

DOSSIER - Les grands enjeux de la fourniture industrielle

La RSE, un enjeu de développement global

Pour Mabéo Industries, les grands enjeux de la FI sont souvent ceux de la distribution BtoB, confrontée dans son ensemble aux défis de la transition numérique, de la logistique, du recrutement et de la formation. Sans oublier la RSE qui, pour l'enseigne, est aujourd'hui la toile de fond de sa stratégie.

Même si l'inflation est passée par là, la filiale Industrie du groupe Martin Belaysoud n'a pas démérité en 2022, bénéficiant notamment d'un marché porteur dans ses gammes techniques (transmission mécanique, fluiditique, automatisme industriel), alors que le marché des EPI se caractérise par une certaine stagnation, du fait notamment d'un effet de base défavorable lié à la période Covid sur certains produits. En 2022, Mabéo Industries affiche ainsi un chiffre d'affaires de 265 millions d'euros (incluant ses filiales Fluides Services et Crossroad Aciers), en croissance de 8% par rapport à l'année précédente. Au-delà de la dynamique de ses 32 points de vente en France, le distributeur a poursuivi également son développement à l'étranger pour mieux accompagner ses grands clients industriels, en Slovaquie où son agence de Trnava vient d'emménager dans de nouveaux locaux, et au Maroc où il compte deux agences, à Casablanca (2019) et à Tanger (2021).

En 2023, la tendance reste positive, malgré l'inflation. « Le marché se tient bien, mais l'inflation reste forte sur les produits » explique Stéphane Cao, directeur général de Mabéo Industries. « D'où un enjeu fort sur les marges, qui sera exacerbé en 2023 et ce d'autant plus que dans la FI, où nous avons affaire à de très gros clients. Ces hausses tarifaires continues, parfois à deux chiffres, passées par les fournisseurs, n'ont pas toujours pu être répercutées sur les clients. Elles ont aussi un impact important sur notre organisation et sur la qualité de la data, du fait de l'accentuation des mises à jour. »

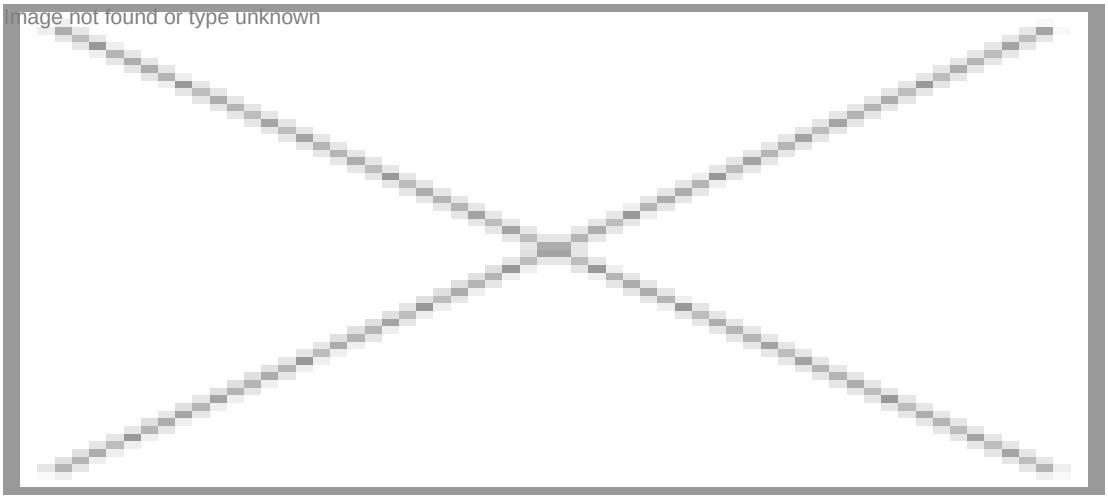
L'importance des systèmes d'information

La transition numérique et l'exploitation de la data, et de façon générale les systèmes d'information, figurent évidemment au cœur des enjeux de la distribution. « Dans la fourniture industrielle, nous sommes en retard vis-à-vis de certains fabricants sur le Pim, sur les formats de données transmis. Et si on veut exploiter la data, il faut aussi connaitre la data client pour développer des leads, des opérations de ciblage. Il est donc important de s'appuyer sur des outils de pilotage qui vont permettre de bien exploiter la data. » Mabéo Industries a lancé son propre CRM il y a deux ans, à la fois pour aider les commerciaux à s'organiser et pour avoir en temps réel de la data liée à la visite. Par ailleurs, le groupe est en train de travailler sur un projet de révision de son ERP.

De son côté, le site marchand Mabeo Direct, qui comprend 250 000 produits en ligne, profite d'améliorations régulières, avec un enrichissement constant de la data, une ergonomie toujours plus fluide et une proposition de différentes solutions de Punch Out vis-à-vis des grands clients.

Cette importance de la digitalisation sur tous les plans entraine un autre enjeu, celui de la cybersécurité. « Chez nous, c’est un point important, avec des campagnes régulières en interne. C’est un vrai enjeu, car cela peut paralyser l’entreprise. »

Excellence opérationnelle



A l’instar de la transition numérique, mais aussi de la logistique, les enjeux auxquels sont confrontées les enseignes de fournitures industrielles...

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