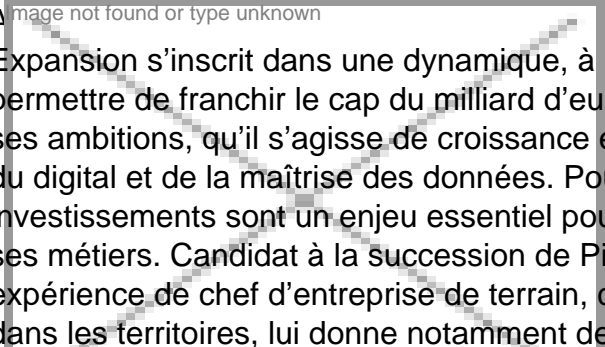


Martin Belaysoud Expansion

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Mabeo Industries](#)

« Nous sommes véritablement en mouvement »

 En forte progression, le groupe Martin Belaysoud Expansion s'inscrit dans une dynamique, à laquelle participe sa filiale Mabéo Industries, qui doit lui permettre de franchir le cap du milliard d'euros d'ici 5 ans. Pour réussir, il se donne les moyens de ses ambitions, qu'il s'agisse de croissance externe, de supply chain, de ses expertises techniques, du digital et de la maîtrise des données. Pour Patrick Martin, Président de MBE, ces investissements sont un enjeu essentiel pour accompagner le groupe à faire face à la mutation de ses métiers. Candidat à la succession de Pierre Gattaz, cet homme de conviction estime que son expérience de chef d'entreprise de terrain, conscient des défis économiques actuels et impliqué dans les territoires, lui donne notamment des atouts pour impulser une modernisation du Medef.

Le groupe Martin Belaysoud Expansion (MBE) affiche en 2017 un chiffre d'affaires en croissance de 5%. L'activité de distribution enregistre la même progression ?

En 2017, le chiffre d'affaires consolidé de MBE est de 538 millions d'euros, en progression effectivement d'un peu plus de 5% et ce, malgré un impact négatif global de 2% lié à notre activité de construction pour le secteur off-shore pétrolier.

Sur notre activité Négoce France, notre progression se situe au-delà de 7%. La conjoncture nous a aidés mais nous avons surperformé nos marchés, aussi bien en bâtiment qu'en industrie. L'activité dans le bâtiment ayant redécollé plus vite que dans l'industrie, la progression de Téréva, enseigne spécialisée en chauffage-sanitaire et équipements thermiques, atteint même 8% sur un marché qui se situe à +5%. En ce qui concerne Mabéo et ses filiales (Fluides service), le chiffre d'affaires atteint un peu plus de 220 millions d'euros, en croissance de 3,5%.

Les deux enseignes affichent une très forte accélération de leur rentabilité, ce qui est l'occasion pour moi de saluer la performance de leurs directeurs généraux qui ont rejoint le groupe en septembre 2016 et qui remplissent parfaitement leur feuille de route, à la fois en termes d'optimisation de la performance commerciale et financière que de leur respect de la culture de l'entreprise. Chez Mabéo, Marie-Pierre Marchand vient de chez Rexel, tandis que pour Téréva, Didier Flavenot est issu de SFR. Ce n'est pas par hasard que nous avons recruté des profils expérimentés, venant d'horizons différents, de sociétés à logiques financières qui ont des exigences de performances très fortes.

Globalement, en termes de rentabilité, le groupe est en très forte progression car nous avons bien travaillé nos besoins de fonds de roulement. Et, alors que nous avons beaucoup investi, nous enregistrons une sensible réduction de notre endettement. En consolidé, nous terminons l'exercice 2017 avec 83 millions d'euros de fonds de roulement et 16 millions d'endettement financier net. Fort de ces résultats, MBE a pu développer significativement sa politique de redistribution des bénéfices aux salariés, avec un intéressement et une participation quatre fois supérieurs aux dividendes prévus.

Ces dernières années, vous avez notamment fortement investi dans le digital. Où en êtes-vous ?

Nos offres e-business, tant côté Mabéo que Téréva, ont contribué à la croissance des deux enseignes. Nous continuons à avancer. Parmi les distributeurs industrie et bâtiment, nous figurons probablement parmi ceux qui ont la plus forte proportion de chiffre d'affaires réalisé en e-commerce. Pour Téréva, le e-commerce est représenté exclusivement par le site marchand Téréva-direct. Pour Mabeo, il s'agit à la fois du site marchand mabeo-direct et de toutes les solutions d'e-procurement que l'on développe pour des clients spécifiques. Nous avons notamment beaucoup progressé dans les applications sur-mesure que nous sommes capables de proposer. Et comme avec l'évolution des nouvelles technologies et des usages, le e-commerce est un éternel recommencement, nous avons, début 2018, complètement refondu nos sites, notamment sur les solutions de mobilité. Cela donne de très bons résultats. A fin avril, la progression est quasiment à +40% chez Mabéo et...

Veillez 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](#)