octobre 2011

Orexad - Strasbourg (68)

Une expertise déclinée dans plusieurs métiers

Le site Orexad de Strasbourg regroupe sous une même bannière trois enseignes, ST Industrie, Safo et Brickmann. Si la première développe une activité de négoce de biens techniques représentative du réseau national de distribution Orexad, les deux autres s'en singularisent par l'apport de solutions techniques dans différents métiers, l'air comprimé pour Safo, le plastique industriel, la pneumatique, l'automatisme et la transmission mécanique pour Brickmann. La synergie existant toutefois entre ces entités permet à Orexad de mettre à la disposition de sa clientèle d'industries implantées dans la région Alsace/Lorraine/Vosges une gamme de produits, de compétences et de services à forte valeur ajoutée particulièrement étendue.

Les quatre responsables d'exploitation des trois enseignes Orexad présentes à Strasbourg sont ici en compagnie de Siegfried Pécunia (deuxième à partir de la droite), Directeur de zone Orexad. Il s'agit, de gauche à droite, de Laurent Lonjon pour Brickmann Pneumatique et Automatisme, David Hecht pour ST Industrie, Nasreddine Boulifa pour Safo, et Angélique Hoff pour Brickmann Plastique industriel.

Le rachat successif de plusieurs entreprises de l'Est du pays par le spécialiste du négoce technique Orefi, devenu Orexad en janvier 2007, est à l'origine du regroupement des trois entités Orexad, ST Industrie, Safo et Brickmann sur le site de la rue Schertz, à Strasbourg.

ST Industrie résulte de la fusion de Trumel, distributeur spécialiste de la FI exploitant plusieurs unités repris par Orefi en 1996, avec la partie FI d'AD Shoettle, reprise par Orexad en 2007. Safo, une FI de Saverne spécialisée dans l'air comprimé, avait pour sa part également rejoint le réseau Orefi. Quant à la troisième entreprise présente sur le site strasbourgeois d'Orexad, Brickmann, elle a intégré le groupe en 2005. Il y a quelques années, ces trois entreprises membres d'Orexad agissant sur la même zone de chalandise se regroupaient dans des locaux communs, à savoir ceux qu'occupait déjà Brickmann, déployés sur une surface au sol de 1 800 m2, dont un tiers de bureaux.

Un même groupe mais des métiers différents

Ces trois entreprises réalisent un chiffre d'affaires global de 8,2 Me, dont plus de la moitié est générée par l'activité de Brickmann, et emploient une quarantaine de collaborateurs. Bien qu'il se soit créée entre elles une synergie profitable à leurs clients, les trois enseignes exercent des

métiers différents, comme nous le relevions en préambule à cet article. Elles ont des équipes distinctes et chacune d'entre elles gère sa propre clientèle. Dans le cas, qui n'est pas exceptionnel, où un client est commun à plusieurs des enseignes, celui-ci a néanmoins un interlocuteur spécifique au sein de chacune, les besoins éprouvés dans des domaines différents nécessitant des compétences spécifiques pour être correctement satisfaits. Appartenant au même groupe, partageant les mêmes locaux et toutes trois dirigées par Siegfried Pécunia (directeur de zone Orexad et gérant de Brickmann), ST Industrie, Safo et Brickmann ont également un service emballage et expéditions commun où travaillent trois personnes… et une même volonté de répondre le plus précisément possible aux attentes de leurs clients, notamment à travers la compétence de leurs équipes dont les membres, qui pour la plupart sont détenteurs d'un BTS technique, bénéficient d'actions de formation continue. Pour le reste, les activités et l'image que véhiculent ces entreprises sont si différentes qu'il est difficile de les présenter clairement à travers un traitement commun. Nous avons donc fait le choix de mettre l'accent dans la suite de cet article sur le métier de Safo puis sur ceux de Brickmann, deux entités atypiques au sein du groupe Orexad. L'activité de ST Industrie, un négoce technique représentatif du réseau Orexad, est quant à elle évoquée à travers un encadré spécifique.

L'excellence du service dans l'air comprimé

Présent à l'origine sur les deux univers de la FI et de l'air comprimé, Safo a choisi il y a dix ans de spécialiser son activité dans le seul domaine de l'air comprimé, dont elle est devenue le leader sur sa zone de chalandise qui couvre l'Alsace et une partie de la Lorraine. Employant sept personnes placées sous la responsabilité du responsable d'exploitation Nasreddine Boulifa, Safo réalise un chiffre d'affaires de 1,3 Me généré de manière à peu près égale entre la vente de compresseurs Worthington Creyssensac, un constructeur avec qui elle entretient un partenariat particulièrement étroit et dont elle est concessionnaire sur quatre départements, et la commercialisation d'une gamme complète de services à forte valeur ajoutée rendus à des industries de tous types et de toutes tailles. Le service Safo s'exerce dès l'amont de la vente à travers la réalisation de diagnostics et études (étude de consommation, débimétrie, diagnostic complet comprenant l'analyse détaillée des besoins du client, le choix du matériel adapté et la réalisation d'un devis), se poursuit par l'installation sur site et s'étend, en aval, à l'ensemble des opérations de maintenance (trois techniciens spécialement affectés à cette tâche sont en permanence sur le terrain) et du SAV, lequel concerne notamment le reconditionnement de blocs vis permettant de remettre un compresseur à neuf. Le stock de pièces détachées présent à Strasbourg permet à Safo d'offrir un service de dépannage très rapide, assuré le plus souvent dans la journée même, pour que la production d'un client ne soit pas bloquée. Une zone de ce stock est spécialement dédiée au stockage des pièces détachées destinées aux installations des clients ayant passé avec Safo un contrat de maintenance, ce qui représente environ 450 installations d'air comprimé. La location de compresseurs complète la gamme de services de ce spécialiste qui joue le rôle d'expert air comprimé pour l'ensemble du réseau Orexad régional.

Les deux départements de Brickmann

Dernière en date des trois entreprises du site strasbourgeois à avoir intégré le groupe Orexad, Brickmann est aussi celle dont l'ancienneté est la plus grande puisque sa création remonte à la fin du 19ème siècle, année à laquelle elle fut créée à Strasbourg, alors allemande. D'abord spécialisée dans la fabrication de courroies en cuir, l'entreprise s'engage également dans le domaine du convoyage, un métier qu'elle exercera jusqu'en 2009. Dans les années 1970, le cuir cède la place aux courroies de transmission en caoutchouc. Brickmann développera donc une nouvelle activité à partir de 1975, le plastique industriel. Avec l'automatisation croissante de la production industrielle, l'entreprise strasbourgeoise poursuit la diversification de son offre et ajoute à ses métiers à la fin des années 1980 ceux de la pneumatique et de l'automatisme.

Employant au total 21 collaborateurs et réalisant un chiffre d'affaires de 4,3 Me, Brickmann est aujourd'hui structurée autour de deux départements, Brickmann Plastique industriel et Brickmann Pneumatique et Automatisme dont les équipes sont distinctes (à l'exception d'un acheteur agissant pour les deux entités) mais qui ont en commun de développer des solutions sur mesure adaptées à l'ensemble des systèmes de production industrielle.

Solutions sur mesure en transmission, pneumatique et automatisme

Pour Laurent Lonjon, responsable d'exploitation de Brickmann Pneumatique et Automatisme, la différence entre un négoce technique classique et le département qu'il dirige tient essentiellement au fait que ce dernier ajoute au négoce pur une activité très importante de mise en situation des produits chez le client. Pour répondre aux besoins de ses clients relevant de tous types d'industries, l'équipe de Brickmann Pneumatique et Automatisme conçoit des solutions personnalisées relevant de la transmission mécanique (l'activité historique de Brickmann), de la pneumatique et des automatismes. Elle réalise également l'assemblage des composants en sous-ensembles dans son propre atelier, procède à l'installation sur le site et, enfin, réalise la maintenance des installations. Sur les 14 membres de l'équipe de Brickmann Pneumatique et Automatisme, quatre chargés d'études (et bientôt, cinq) dont un ingénieur contrôle qualité travaillent au bureau d'études intégré créé en 1992 (essentiellement, à l'origine, pour la mise en conformité des machines). Il s'agit de techniciens polyvalents également capables de réaliser le montage des installations qu'ils conçoivent à l'aide d'un logiciel spécifique réalisé selon le propre cahier des charges de Brickmann Pneumatique et Automatisme, les autres collaborateurs étant affectés à une fonction commerciale. Ce département de Brickmann entretient un partenariat très étroit avec ses fournisseurs dont le nombre est limité, Laurent Lonjon évoquant l'existence de deux cartes majeures en pneumatique comme en automatismes, et d'un ou deux fournisseurs de plus pour la transmission mécanique. Brickmann Pneumatique et Automatisme est largement autonome quant à son approvisionnement en produits qu'elle stocke sur la plate-forme strasbourgeoise (notamment de nombreux profilés en aluminium), certains produits banalisés, notamment dans le domaine de la transmission, pouvant néanmoins être stockés sur la plate-forme centrale du groupe Orexad de Ploisy/Soissons.

La transformation du plastique

Nous terminerons ce panorama des différents métiers exercés sur le site strasbourgeois d'Orexad par l'évocation de Brickmann Plastique industriel, une entité atypique sur le site et, plus largement, au sein du groupe Orexad. En effet, outre le négoce de produits semi-finis, ce département de Brickmann réalise des opérations de transformation de matière, en l'occurrence des plastiques industriels de tous types (polyamide, polyacétal, polyéthylène Téréphtalate et haute densité, polypropylène, polycarbonate…). Animée par une femme technicienne de formation, Angélique Hoff, (chose encore suffisamment rare dans cet univers pour être relevée !), Brickmann Plastique industriel emploie sept personnes, dont quatre compagnons travaillant dans l'atelier intégré. Equipé en diverses machines dont certaines à commandes numériques, cet atelier est en mesure de réaliser à la demande la découpe des feuilles, plaques, barres rondes, tubes et blocs de plastique. L'usinage (fraisage, perçage, toupiage) des produits y est également réalisé en petites séries, de même que le pliage du polycarbonate depuis l'arrivée dans l'entreprise d'une plieuse il y a quatre ans. Brickmann Plastique industriel fait appel pour son approvisionnement à plusieurs dizaines de fabricants de produits semi-finis en plastique (ces produits étant normalisés, la notion de marques n'existe pas vraiment pour ce département spécialisé de Brickmann). Une autre particularité distinguant Brickmann Plastique industriel des autres entités réunies sur le même site est de disposer sur place d'un stock comprenant l'intégralité des références qui sont nécessaires à son activité, ce qui lui permet de faire preuve d'une réactivité très forte. Ce stock de proximité

occupe la majeure partie de la plate-forme de stockage Orexad de Strasbourg qui se déploie sur quelque 500 m² et contient environ 12 000 références produits. Exploitant un portefeuille de clients dont trois à quatre cents activent régulièrement leur compte, Brickmann Plastique industriel enregistre depuis plusieurs années une progression régulière à deux chiffres. Pour soutenir son développement sur un marché du plastique qui, aux dires d'Angélique Hoff, connaît un développement croissant dans l'industrie, notamment en première monte, Brickmann Plastique industriel a prévu d'investir prochainement dans de nouvelles machines.

Dominique Totin

ST industrie : Un distributeur représentatif du réseau Orexad

Représentative du réseau national d'agences Orexad, contrairement à ses sociétés-sœurs implantées sur le site de Strasbourg, ST Industrie distribue à une clientèle formée d'industries de tous types et de toutes tailles mais aussi d'entreprises du BTP l'ensemble des produits du catalogue Antistress, le catalogue général d'Orexad présentant quelque 35 000 références produits. Employant 13 personnes chapeautées par David Hecht, l'agence de Strasbourg développe certaines spécialités dont la transmission, l'Epi et l'usinage, un univers dans lequel elle est réputée sur sa zone de chalandise pour la qualité de son conseil et qui génère environ 40% de son chiffre d'affaires de 2,6 Me. Elle est aussi l'une des rares unités Orexad à vendre des machines à commande numérique.
ST Industrie propose à sa clientèle une gamme de services assez étendue qui inclut la dispense, par des collaborateurs spécialisés de l'entreprise ou par des fournisseurs partenaires, de formations diverses comme la conduite de machines à commande numérique ou encore des essais de coupe réalisés chez les clients, pour faciliter le choix de produits adaptés à leurs besoins. Contrairement à Safo et Brickmann, ST Industrie ne détient à Strasbourg qu'un petit stock de dépannage, ses clients étant essentiellement approvisionnés directement depuis la plate-forme centrale Orexad de Ploisy/Soissons qui assure les livraisons à J+1. Interrogés sur leurs objectifs à court terme, David Hecht et Siegfried Pécunia évoquent la consolidation de la progression forte qu'a connue ST Industrie en 2011, de l'ordre de 20%.

Un manager très impliqué dans les Relations humaines

Directeur de zone Orexad, Siegfried Pécunia anime le réseau NE du groupe comprenant une trentaine d'agences implantées dans les régions Normandie, Nord, Champagne, Picardie, Ardennes, Alsace et Lorraine et en dirige directement environ le quart, dont les trois entreprises strasbourgeoises auxquelles est dédié cet article. Outre cette fonction d'animation et de direction, il est également très impliqué dans l'élaboration de la stratégie du groupe en matière de relations humaines. Il est notamment co-animateur, avec la responsable des Relations Humaines du groupe Orexad, du programme « Campus Orexad ». Rappelons que ce dernier consiste à recruter au niveau national des jeunes de niveau Bac + 2 ou 3 (dans l'idéal une formation technique de base prolongée par une formation commerciale) et à leur faire suivre tout au long d'une année un programme d'intégration structurée comprenant une formation touchant aussi bien à la vente qu'à l'approfondissement des connaissances des différents métiers du groupe. Ces jeunes recrues intégrant les équipes commerciales terrain de différents sites du groupe sont suivis par un tuteur tout au long de ce programme d'intégration qui comprend trois séminaires de formation de trois jours regroupant l'ensemble d'une promotion. Deux des vingt-cinq personnes (sélectionnées sur toute la France à partir d'une pré-sélection d'un millier de jeunes) formant la 1ère promotion de « Campus Orexad » terminent actuellement leur programme d'intégration au sein des équipes Safo et Brickmann. Pour Siegfried Pécunia «cette initiative originale dans l'univers de la FI et du négoce technique participe à mettre en avant l'attractivité du groupe Orexad et des métiers qui y sont pratiqués, souvent mal connus et jugés à tort peu attirants. Elle permet aussi d'apporter un sang neuf dans le groupe ».