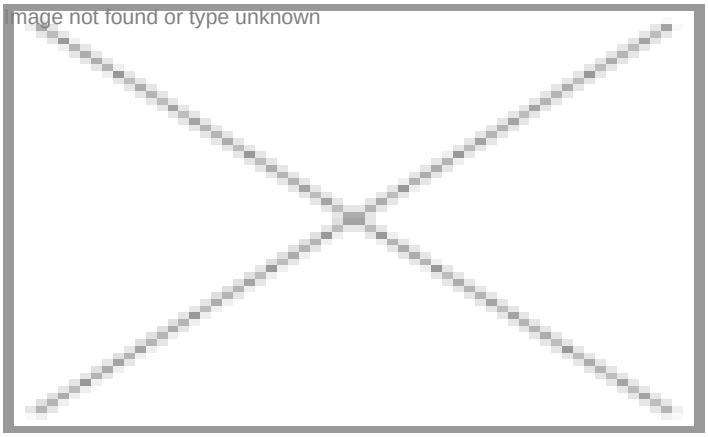
Reportages point de vente - mars 2016

Groupe Hubert - Manom (57)

Accueil / BBI / Distribution / Orexad

Une nouvelle dimension

A l'issue d'une opération de croissance externe réalisée en tout début d'année, le groupe mosellan Hubert, membre d'Orexad pour la partie FI de son activité, acquiert une envergure supérieure avec un réseau totalisant seize agences, dont une moitié tournée vers la satisfaction des besoins des industries implantées en Lorraine et au Luxembourg.



Au premier janvier 2016, le nombre d'agences du groupe de distribution Hubert, membre du réseau Orexad, est passé de six à seize grâce au rachat de APS-Berwald, un spécialiste de la distribution de pièces auto possédant également trois points de vente spécialistes de la fourniture industrielle (à Stiring-Wendel, Sarreguemines et Sarrebourg) qui sont venus étendre le périmètre d'un réseau déjà fort de quatre points de vente en Lorraine et implanté au Luxembourg depuis 2006. Au total, les dix-huit entités du groupe familial mosellan – les agences auxquelles il convient de rajouter une plate-forme spécialisée dans la vente de pièces auto et une autre réalisant les réparations de véhicules diesel – enregistrent un chiffre d'affaires de quelque 65 Me, les deux tiers étant imputables à l'activité historique du groupe dont l'origine remonte à la création dans les années 1920 près de Metz, par l'arrière-grand-père de l'actuel président, d'une entreprise spécialisée dans la vente de pièces auto et la réparation automobile. Le tiers restant du C.A. du groupe, 23 Me dont 3 Me réalisés par les trois agences FI reprises à Berwald, est donc généré par le pôle FI.

Pour Didier Hubert qui dirige l'entreprise employant 350 collaborateurs depuis Manom/Thionville, le site où ont été transférés il y a six ans le siège et deux agences du groupe dans des locaux couvrant une superficie de 14 000 m² au sol (auparavant occupés par l'usine Scholtès) « Le métier de distributeur B to B qui consiste essentiellement à stocker et à vendre des produits est le même quel que soit le marché sur lequel il s'exerce. En revanche, même si une certaine synergie peut exister entre plusieurs activités et je pense, en ce qui concerne l'entreprise que je dirige, à l'existence de familles transversales dont l'outillage et l'air comprimé, les compétences diffèrent selon les marchés. C'est pourquoi, parallèlement à l'existence d'un back office commun aux réseaux FI et Auto du groupe, chacun des deux pôles du groupe est géré de manière totalement autonome dans des locaux distincts, avec des équipes spécifiques et sous des enseignes différentes. »

Double compétence et forte croissance externe

Après s'être développée durant des décennies sur son seul marché historique, l'entreprise Hubert prend pied sur celui de la fourniture industrielle au milieu des années 1980, diversifiant son activité vers ce secteur à l'occasion de la création d'une antenne dédiée sur le site de Nancy/Ludres. Dans la foulée, l'entreprise réalise en 1982 sa première opération de croissance externe avec le

rachat de Thomé, un distributeur régional présent sur les deux marchés de la réparation auto et de la FI. Outre ce premier rachat et celui intervenu en tout début d'année, le distributeur mosellan mènera de nombreuses autres opérations de croissance externe qui lui permettront de se développer simultanément dans ses deux activités.

En 1999, la reprise d'Auto-Industrie de l'Est et celle d'une FI importante lui donneront l'occasion de s'implanter à Metz. Trois ans plus tard, le groupe s'ancre à Longwy grâce à la reprise d'une filiale d'Herbemont dont l'activité FI sera transférée en 2006 au Luxembourg où le groupe Hubert crée alors une agence sous l'enseigne...

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