juillet 2015

Orexad-SCMR Villeurbanne (69)

Expertise et efficacité commerciale

Depuis 70 ans, Orexad-SCMR Villeurbanne déploie son activité autour de trois segments de marché, la Fourniture Industrielle, les constructeurs première monte et l'export. S'adressant à des grands comptes comme à des PME/PMI, sans négliger la vente comptoir, l'entreprise privilégie la proximité avec ses clients et son expertise sur plusieurs métiers, grâce à une équipe renforcée, au profit d'une performance commerciale sans cesse recherchée.

La petite quincaillerie, ouverte par Lucien Lemarchand en 1945, au cœur de Lyon, a bien prospéré. 70 ans après sa création, SCMR, autrement dit Société Commerciale de Mécanique et Roulements, est devenue un acteur majeur de la région Rhône-Alpes, avec plusieurs sites. Emblématique aussi de l'évolution du secteur du négoce technique et de la fourniture industrielle, l'entreprise lyonnaise a traversé les dernières décennies en vivant très concrètement la mutation et les mouvements de concentration du marché.

Mouvement continu

Reprise par le fils puis le petit-fils du fondateur, la quincaillerie SCMR quitte, à la fin des années 70, son implantation lyonnaise pour s'installer non loin de là, à Villeurbanne, dans des locaux plus spacieux où se trouve encore aujourd'hui le magasin le plus important de la structure. Au fil des ans, elle se déploie également dans la région en ouvrant d'autres points de vente à Seynod (74), Marnaz (74), Saint-Laurent sur Saône (71), Saint-Etienne (42) et Grenoble (38).

En 1999, René Lemarchand, personnalité reconnue du tissu économique lyonnais, cède la société familiale au groupe Anjac. En 2007, lorsque l'activité de fournitures industrielles d'Anjac FI est vendue au groupe IPH, SCMR rejoint naturellement la structure Anfidis nouvellement créée. SCMR est alors dirigée par Sernin Marichal qui passera le témoin en février 2014 à Frédéric Sichère, directeur régional Rhône-Alpes Orexad depuis 9 ans.
Dernière étape en 2015, la société change d'enseigne pour devenir SCMR - Orexad dans le cadre du regroupement sous une même bannière de tous les points de ventes du réseau Orexad.

Respect des cultures

Néanmoins, SCMR continuera d'afficher ses quatre lettres sur la façade de ses agences, en association avec le nom Orexad. «La force d'un groupe avec la notoriété de l'enseigne le locale est un point rassurant pour les clients. L'important, pour eux, c'est la proximité» souligne Frédéric Sichère. «SCMR a gardé son esprit de société familiale, avec une culture métier forte.» Ses salariés témoignent d'ailleurs d'une vraie fidélité à l'entreprise puisqu'à Villeurbanne, le taux d'ancienneté moyen est de 20-25 ans.

Des valeurs que la société a su préserver, au fil des évolutions, tout en s'appropriant la dynamique chère à Orexad, la performance commerciale. «La force d'Orexad, c'est la capacité de mobilisation de l'ensemble des équipes pour atteindre l'objectif décidé. Certes, la conjoncture actuelle n'est pas simple mais si on n'avance pas, on sait que le marché, lui, n'avancera pas. C'est donc en étant plus proches de nos clients et plus agressifs commercialement que nous arrivons à progresser. »

Ce rapprochement entre les deux réseaux a été vécu également sur le terrain. Ainsi, anticipant cette évolution, l'agence SCMR de Grenoble a déménagé en octobre 2014 pour se regrouper avec l'agence Orexad, située à proximité. L'ensemble a pris le nom « SCMR - Orexad », l'enseigne SCMR étant également réputée en Isère, pour donner une structure de 8,2 ME de chiffre d'affaires. Même cas de figure à Saint-Etienne, entre l'enseigne Boquin Darne (Orexad) et SCMR, implantée dans une zone industrielle moins attractive mais avec des compétences techniques fortes. En février 2015, les deux équipes se sont donc regroupées sur le site de Boquin Darne pour devenir Orexad Boquin Darne - SCMR. «A chaque fois, nous avons pris le temps de communiquer ces évolutions auprès de nos clients. Nous avons par exemple édité des plaquettes, en leur expliquant que nous créions une structure plus forte, en termes d'image certes mais aussi d'équipes et de moyens. Ainsi, on a reconstruit les secteurs commerciaux pour être plus proches des clients » poursuit Frédéric Sichère.

Guidée par le client, cette stratégie trouve également sa raison d'être lors des opérations de croissance externe. Ainsi, fin 2014, SCMR a acquis Georges Précision, à Marnaz (74) et Difop à Grenoble (38), deux sociétés réalisant au global 5 millions d'euros, spécialisées dans les outils coupants. «Ces entreprises restent dans leur cœur de métier. Cela répond aux attentes de ses clients. Une entreprise spécialisée dans l'usinage l'est rarement aussi dans la transmission.»

40% de produits spécifiques

Réalisant un chiffre d'affaires de vingtaine de millions d'euros avec environ 5 000 comptes clients, Villeurbanne est donc la principale entité de SCMR. L'agence s'appuie sur trente-deux collaborateurs auxquels s'ajoutent quinze personnes à la logistique, ce site abritant également le stock Orexad pour la région Rhône-Alpes. Historiquement présente sur trois segments de marché, elle effectue la moitié de son chiffre d'affaires dans la FI, le restant étant réparti avec les constructeurs en première monte pour lesquels une équipe dédiée exerce un rôle d'expertise technique et de logisticien ainsi que l'export, essentiellement vers les pays du Maghreb, activité gérée par Sernin Marichal.

En ce qui concerne la fourniture industrielle, SCMR Villeurbanne dessert principalement deux corps de métiers, les PME/PMI pour leurs activités de production et de maintenance, qui représentent 36% des ventes, ainsi que les grands comptes et les comptes majeurs dont le poids est de 48%. Les ventes au comptoir représentent, elles, 8% de l'activité. «Nous avons la volonté de préserver le comptoir. C'est important pour les échanges, le contact avec le client. » Pour satisfaire aux besoins particuliers de ses clients, l'agence de Villeurbanne n'hésite pas à s'appuyer sur les autres agences du groupe Orexad en Rhône-Alpes (9 au total), la mise en place d'un ERP commun depuis le début de l'année permettant notamment de connaître immédiatement les

produits disponibles en stock chez les unes ou les autres. «60% du chiffre d'affaires est réalisé avec des produits en stock et 40% sur du spécifique, répondant à des besoins particuliers. Nous apportons à nos clients autre chose que le prix, ce qui fait notre force, notre valeur ajoutée. Notre proximité permet plus d'échanges avec le client, de réactivité et de services ».

Misant sur sa présence sur le terrain, SCMR a renforcé ses équipes en début d'année. « Pour avoir un meilleur maillage commercial, nous avons augmenté notre force de vente depuis un an et renforcé les métiers sur le plan régional. » L'équipe commerciale couvre le département du Rhône, sachant qu'au sein d'Orexad, ce département est divisé en différentes zones multi spécialistes et spécialistes selon les agences du groupe. Elle rayonne également sur une partie de la plaine de l'Ain et sur le sud de la Saône-et-Loire.

Développer l'expertise

La stratégie de l'entreprise étant de développer son expertise métier, son organisation commerciale s'appuie également sur des hommes métier – EPI, hydraulique, transmission mécanique, usinage et équipement (outillage, soudage, compresseurs, machines d'atelier...) – d'envergure régionale. «Dans un domaine technique, le commercial de l'agence fait la première approche puis s'appuie ensuite sur le spécialiste. Cela lui permet de se démarquer de la concurrence. Le spécialiste parle le même langage que le client. La vente se transforme plus facilement. Sans ce savoir-faire technique, nous ne ferions que des offres de prix, ce qui contribuerait à niveler le marché vers le bas. »

Trois des cinq hommes métier de la région sont d'ailleurs basés à Villeurbanne, sachant que chaque agence SCMR dispose en interne de référents dans les spécialités. Aujourd'hui, le secteur de la transmission représente la famille la plus importante en volume d'affaires (24%), devant l'outillage (22%) et l'usinage (15%). Les EPI s'élèvent de leur côté à 10%. «Les EPI, la transmission et l'usinage présentent encore de fortes marges de développement. Même si sur Lyon, du fait d'un tissu industriel important, nous sommes notamment confrontés à une concurrence des indépendants, souvent forts sur ces métiers. Le renforcement de l'équipe régionale avec des hommes métier participe de cette volonté de croissance... »

Stratégie de conquête

De son côté, le marché de la FI doit sa stabilité au sein du chiffres d'affaires de l'entreprise au suivi commercial et à la dynamique mise en place au niveau des équipes. «Nous demandons à tous les responsables d'agences d'être proche du terrain, des commerciaux et des clients ».

L'e-commerce, avec le site orexad.com, fait également partie des axes de développement de l'entreprise. «Des animateurs régionaux dédiés à l'e-business accompagnent les commerciaux terrain pour qu'ils présentent ce service auprès des clients. »

Agnès Richard

Orexad-SCMR fête ses 70 ans

Pour ses 70 ans, SCMR a réuni ses équipes, clients et fournisseurs au restaurant l’Assiette, à l’aéroport de Bron, le 4 juin dernier. Le commerce n’a pas été oublié de la fête. Trente-et-un fournisseurs ont organisé des stands et ont proposé des offres anniversaires, montées en partenariat avec SCMR et réunies dans un book promotionnel. 295 clients ont participé à l’événement, « Une belle performance » se félicite Frédéric Sichère.

Symbole fort, tous ceux qui ont contribué à la construction de la société étaient présents ou représentés : la fille de René Lemarchand, famille fondatrice, Marcel Sangelin, ancien président d’Orefi et Sernin Marichal, qui a présidé SCMR jusqu’en 2014. Pour parfaire ce moment convivial, les invités ont eu l’occasion de profiter d’une animation de chute libre indoor.

Et les festivités se poursuivront en septembre avec le 10ème anniversaire de l'agence d'Annecy.