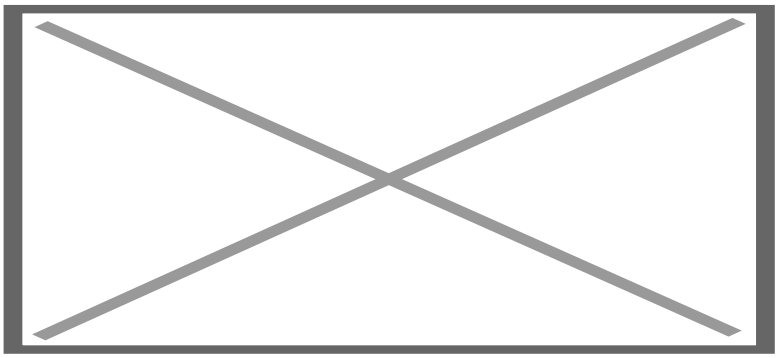
juillet 2025

Rubix France

Accueil / BBI / Distribution / Rubix

Un état d’esprit de croissance

La transformation est au rendez-vous de Rubix France qui ces dernières années a revu son organisation, en partenariat avec des fabricants, pour mieux suivre les évolutions des clients et développer une offre de valeur en termes de services. Se positionnant de plus en plus comme une entreprise de services industriels qui fait de la distribution, le groupe veut doubler son chiffre d’affaires d’ici 2030, la moitié par croissance organique, l’autre moitié par acquisitions.



La transformation initiée ces dernières années par le leader, en France, de la distribution de produits et de solutions aux industriels porte déjà ses fruits. Deux ans après la mise en place de l’enseigne nationale Rubix, marquant une première étape réussie suite au rapprochement entre les réseaux Orexad et Brammer en 2019, le distributeur n’échappe pas aux turbulences conjoncturelles actuelles, mais parvient à en limiter l’impact sur son activité. Etabli à un milliard d’euros (dont 25% en digital), son chiffre d’affaires affiche un recul de -2/-3% en 2024. Si certains secteurs souffrent particulièrement comme l’automobile, l’industrie lourde, la papeterie, d’autres bénéficient d’une activité plus soutenue, comme l’aéronautique, l’énergie ou encore les transports. « *Le marché est actuellement à deux vitesses. Nous sommes donc confrontés à la fois à un vent de face et à un vent qui gonfle les voiles. L’enjeu est de se rapprocher des fabricants et de réorganiser notre dispositif pour améliorer notre réponse aux besoins des utilisateurs de façon à capter au mieux le marché* » indique Alexandre Labasse, nommé à la tête de Rubix France fin 2023.

Du côté des centres d’expertise du groupe qui, depuis 2024, structurent les compétences spécifiques des filiales Fluides (robinetterie, instrumentation, étanchéité, tuyaux basse pression), Assemblage (par adhésif ou par colle), Systèmes (hydraulique, asservissement électrique, profilé aluminium), Air comprimé, la baisse des investissements a été également ressentie. « *Nous observons sur nos centres d’expertise un très net ralentissement sur tout ce qui est OEM. Après un cycle assez fort en 2003, ces investissements se sont plutôt reportés sur le second semestre 2025*. »

Au-delà de la conjoncture, les tensions géopolitiques impactent le moral des acheteurs et influent sur les volontés d’investissement des industriels, ne serait-ce qu’en raison des augmentations rampantes des coûts, par exemple sur l’énergie. « *Tout cela pèse sur le volant d’affaires. Néanmoins, nous observons une décélération de la décroissance » précise Alexandre Labasse en estimant que le chiffre d’affaires de Rubix sera en baisse de 2% en juin, contre -5% sur le dernier semestre 2024. « Nous sentons notamment que l’OEM et...*

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