

Rubix France

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Rubix](#)

Enthousiasme

Le leader en France de la distribution de produits et de solutions aux industriels poursuit sa prise de parts de marché. Il a investi cette année massivement dans la formation et les outils d'IA afin que ses équipes commerciales soient en mesure de valoriser l'ensemble de ses services techniques aux clients. L'objectif est de stimuler une croissance organique sur des solutions à valeur ajoutée en conquérant de nouveaux clients et en se renforçant sur l'existant. Une ambition qui passe aussi par des opérations de croissance externe pour renforcer ses centres d'expertise.

L'enthousiasme s'exprime pleinement au sein des équipes de Rubix France. Un sentiment évidemment partagé par le CEO de l'entreprise, Alexandre Labasse. Dans le contexte de marché actuel, ce n'est pas de la provocation, mais le constat que les transformations et les investissements constants effectués depuis plusieurs années portent leurs fruits. « Depuis deux ans, Rubix a engagé un changement de paradigme. Avant, nous étions des distributeurs de produits, tout en proposant du service. Aujourd'hui, on s'engage sur des résultats, une démarche



très appréciée par nos clients » se félicite Alexandre Labasse. Cet engagement est effectivement plus qu'une promesse. Si les objectifs ne sont pas atteints, qu'il s'agisse d'économies d'énergie, de gains sur le BFR, de consommation de stocks, etc., Rubix s'engage à verser à son client des pénalités. « L'an dernier, nous avons généré environ 13 millions d'euros d'économie chez nos clients et nous n'avons quasiment versé aucune pénalité sur nos engagements. Cela crée un enthousiasme, une énergie interne. »

La satisfaction client est aussi au rendez-vous, reflétée par un score NPS de 57, sachant que cette année, le nombre de clients Rubix ayant répondu à l'enquête de satisfaction a doublé. Ce n'est pas le seul motif de réjouissances. « Cette année, nous avons près 200 millions d'euros de chiffre d'affaires liés à des appels d'offre des années précédentes qui étaient remis en question. A date, nous n'avons perdu aucun de ces 200 millions d'euros. Et nous avons même augmenté nos parts de marché avec de nouvelles prestations de services ou de familles de produits qu'on ne vendait pas à ces clients. »

Prise de parts de marché

Cette dynamique se répercute inmanquablement sur le chiffre d'affaires de Rubix France qui, à fin mai 2026, affiche une croissance de 3,5% à périmètre constant par rapport à la même période de l'an dernier. Cette performance, qui comprend certes un point dû à l'inflation, se lit surtout à l'aulne des données du Gifec qui donnent un marché de la distribution industrielle autour de -2%. En ajoutant la société Airflux, acquise fin 2025 avec ses deux filiales Int'Air Media et Synairgies, l'évolution atteint +7,8% sur la même période. Cette société lilloise, spécialisée dans les solutions techniques incluant des compresseurs d'air, générateurs d'air comprimé et échangeurs thermiques, réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 50 millions d'euros.

Au sein du groupe Rubix en Europe, la France fait ainsi partie des pays les plus dynamiques, avec les filiales d'Europe de l'Est et surtout de la Grande-Bretagne qui, elle, a doublé son chiffre d'affaires suite au rachat des filiales anglaise et irlandaise du Néerlandais Eriks.

Pour rappel, Rubix France a enregistré fin 2025 un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros, en hausse de 1,5% sur un an. L'année 2025 a été compliquée, notamment le premier semestre, avec des situations variées selon les secteurs d'activité. Les marchés du transport, de l'énergie, de l'agroalimentaire, de la défense, de l'aérospatial ont été évidemment les plus porteurs. «Comme nous avons déjà de très belles positions et une grande intimité avec les gros faiseurs de ces marchés, on profite à plein de cette expansion de l'industrie française » souligne Alexandre Labasse. Le deuxième semestre 2025 s'est révélé plus favorable. «Il a été extrêmement prometteur, avec une très belle croissance, principalement liée au grand programme qu'on a commencé à développer à partir de septembre. »

Investissements sur la formation et l'IA

Effectivement, lors du dernier trimestre 2025, Rubix a investi sur le renforcement des structures de ses agences, notamment des 35 pôles de...

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](#)