mars 2015

Spark Abrasifs - Geudertheim (67)

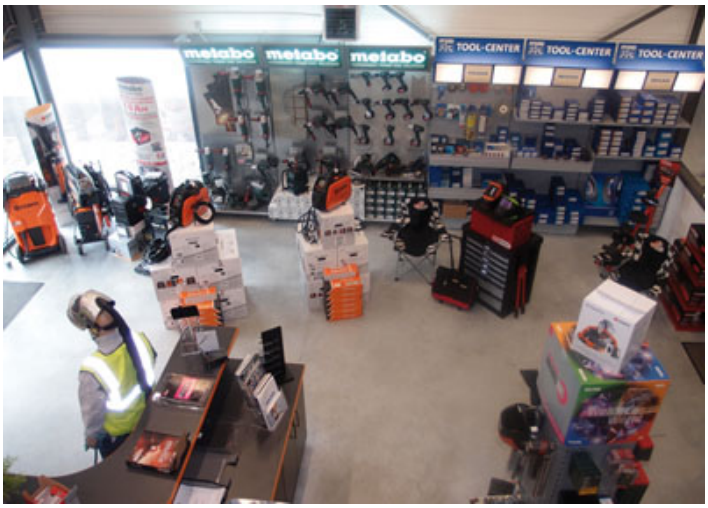
Accueil / BBI / Distribution

Double spécialisation

Créée il y a moins de huit ans, la FI alsacienne Spark Abrasifs enregistre depuis lors une croissance annuelle régulière à deux chiffres. A l'occasion de son emménagement dans ses propres murs il y a six mois, le distributeur indépendant spécialiste des abrasifs étend son expertise au soudage bâtissant son futur développement sur sa double spécialisation.

C'est dans le cadre de leurs activités professionnelles que les chemins des deux trentenaires spécialistes des abrasifs que sont Franck Deiber et Michel Lutz se croisent au début des années 2000. Le premier est responsable commercial sur le secteur Alsace-Lorraine de Saint-Gobain Abrasifs/Norton et le second est son interlocuteur en tant que responsable des Abrasifs chez Levy Frey, un distributeur membre du groupe Anjac BI figurant alors parmi les toutes premières fournitures industrielles françaises. Tous deux attirés par la création d'entreprise, ils sautent le pas et s'associent pour créer leur entreprise de distribution dont l'activité débute en septembre 2007. Spark Abrasifs (spark signifiant étincelle en anglais) s'installe alors dans des locaux loués à Hoerdt, une localité située à une dizaine de kilomètres au nord de Strasbourg, où une superficie de 200 m² est dédiée au stockage des produits vendus à la clientèle d'utilisateurs finaux. Presque intégralement composée de transformateurs de métaux, tuyauteurs, chaudronniers et autres serruriers métalliques, la clientèle historique de Spark Abrasifs regroupe des utilisateurs moyens et importants d'abrasifs et compte une proportion notable de grands comptes attirés par la spécialisation du distributeur qui développe à ses débuts une offre quasi-exhaustive d'abrasifs bâtie à travers un partenariat avec des fabricants réputés comme Pferd, SIA ou encore SAIT.

Montée en puissance



Performante, l’entreprise de Franck Deiber et Michel Lutz a enregistré chaque année depuis qu’elle existe une croissance de l’ordre de dix points, à l’exception de l’exercice clôturé en mars 2014 où la baisse d’activité d’un client important a entraîné une baisse du chiffre d’affaires de Spark Abrasifs « mais pas de sa rentabilité » précisent les co-responsables de l’entreprise. Cette année, le chiffre d’affaires du distributeur va frôler 1,5 Me. Il est réalisé auprès d’une clientèle dont la typologie est restée inchangée et qui concerne quelque 200 entreprises de toutes tailles, dont une moitié active régulièrement leur compte chez le distributeur alsacien. Essentiellement implantée dans le Bas-Rhin, cette clientèle essaime sur la partie septentrionale du Haut-Rhin et jusqu’au département lorrain de la Moselle.

Une entreprise en mutation

La vie humaine serait rythmée selon des cycles de sept ans et peut être est-ce aussi le cas des entreprises ! Toujours est-il que la rentrée 2014 a représenté pour Spark Abrasifs une réelle mutation qui est, en partie, le fruit du hasard. Les deux associés racontent : « A l’été 2014, le bail du local loué à Hoerdt prenant fin, le choix était de continuer dans notre site historique pour une nouvelle période de trois ans ou de quitter Hoerdt. Nous avons opté pour la seconde proposition et choisi de faire construire nos propres locaux, une décision qui de fil en aiguille a conduit à une refonte de l’organisation et de l’offre de Spark Abrasifs. »

L’équipe du distributeur, élargie de recrues récentes, est donc installée depuis août dernier dans un bâtiment situé dans la zone artisanale de Geudertheim (67), à une dizaine de kilomètres au Nord de Strasbourg, et dont environ 350 m² sont dédiés au stockage. Son nouveau site d’implantation permet au distributeur d’envisager son développement futur en toute sérénité puisque la réserve foncière existante autorise un agrandissement important des locaux.

La réponse à des besoins bien identifiés

Au début de l’année 2014, le distributeur alsacien spécialiste des abrasifs obtient la carte Kemppi et élargit alors son savoir-faire au soudage, l’enlèvement et le rajout de matière étant pratiqués dans tous les métiers relevant de la transformation des métaux.

L’une des forces de Spark Abrasifs tient à l’excellente connaissance qu’ont ses membres du tissu industriel local et des métiers de ses clients transformateurs de métaux, ce qui permet au distributeur de valoriser son expertise. Celui-ci complète cette double spécialisation d’une offre plus généraliste parfaitement complémentaire permettant de satisfaire les besoins exprimés par ses clients. Celle-ci est majoritairement composée de machines électroportatives et pneumatiques permettant notamment la mise en œuvre des produits abrasifs, d’une gamme complète d’outils à main ainsi que d’une offre transversale d’équipements et protection de l’individu incluant entre autres la protection du soudeur.

Au total, le distributeur gère une centaine de comptes fournisseurs dont une cinquantaine avec lesquels il entretient un partenariat régulier, lequel est particulièrement étroit avec certaines marques que Spark Abrasifs privilégie dans ses achats sur son cœur de métier : Kemppi pour le soudage, Selectarc pour les métaux d'apport, KS Tools pour l'outillage à main, Metabo pour l'outillage électroportatif ou encore la marque allemande d'abrasifs Pferd dont le distributeur de Geudertheim est l'un des clients les plus importants en France.

Mise en avant des marques

Même si le distributeur alsacien développe une gamme d'abrasifs à sa propre marque fabriqués par des producteurs sélectionnés et selon ses propres cahiers des charges pour pouvoir proposer à ses clients certains produits à un excellent rapport qualité/prix attractif, la stratégie de développement de Spark Abrasifs repose de manière très claire sur la mise en avant des marques de notoriété qu'il distribue.

Lorsqu'une seule marque permet de couvrir l'intégralité d'une famille de produits, comme c'est par exemple le cas de Kemppi pour les postes de soudage, le distributeur joue avec cet acteur du marché la carte d'un partenariat exclusif. Lorsque ce n'est pas possible, comme par exemple dans le cas des abrasifs, l'entreprise de Geudertheim a alors noué des partenariats avec plusieurs marques reconnues comme figurant parmi les plus qualitatives dans leur spécialité.

« La mise en valeur des marques que nous distribuons fait partie inhérente de notre métier de distributeur traditionnel. En outre, la vocation de Spark Abrasifs est de mettre l'expertise technique en avant auprès de sa clientèle, pas le prix » commente-t-on à la direction de l'entreprise qui considère que la qualité des produits est le garant de la satisfaction des clients qui participe à établir entre les deux parties une relation sur le long terme.

Partenaire technicien

On l'aura compris, le distributeur alsacien n'est pas un vendeur de promos ni un casseur de prix. « Nous avons réussi à nous forger une image de partenaire technicien en abrasifs et notre volonté est d'étendre maintenant cette image au domaine du soudage » expose Michel Lutz qui supervise le commercial tandis que Franck Deiber se consacre plus à l'administratif et aux achats, même si chacun, comme d'ailleurs l'ensemble de l'équipe (à l'exception de la secrétaire/comptable) gère son propre portefeuille de clients. Pour faire reconnaître sa double expertise, Spark Abrasifs ne manque pas d'atouts à commencer par la forte notoriété de marques comme Kemppi, Binzel, Selectarc entrainant la confiance des clients envers le distributeur. Une confiance qui a encore été renforcée par l'intégration récente dans l'entreprise de deux collaborateurs au savoir-faire important. Ancien soudeur et démonstrateur de produits abrasifs, Frédéric Ling est depuis près d'un an le technicien SAV de Spark Abrasifs. Quant à Fabrice Herrmann, il assure depuis environ six mois la fonction d'homme produit soudage et abrasifs et visite prospects et clients sur l'ensemble de la zone de chalandise du distributeur. Il est à même de les conseiller sur le choix des produits les plus adaptés à leurs besoins grâce à une parfaite connaissance des gammes.

Les services d'un spécialiste

Le savoir-faire des collaborateurs de Spark Abrasifs, régulièrement réactualisé par des formations chez les fournisseurs, leur permet de faire des démonstrations et de réaliser des essais de matériels dans la double spécialisation qui est la leur. Cette expertise technique est supportée par le technicien SAV qui s'acquitte par ailleurs de la réparation des postes et torches de soudage de toutes marques de même que de celle des machines électroportatives et pneumatiques, dans l'atelier de Geudertheim ou chez les clients. Spark Abrasifs propose également à sa clientèle la

location de matériels de soudage et électroportatifs.

La fabrication à façon d’outils abrasifs par des transformateurs spécialisés fait également partie de la gamme de services développée par Spark Abrasifs. Le distributeur est aussi dépositaire de gaz Air liquide depuis qu’il est installé dans ses propres locaux, une activité de nature à attirer de nouveaux professionnels, intéressés par ce dépôt, qui découvriront ainsi l'ensemble de l'offre disponible. Côté services, il faut également mentionner la livraison chez les clients, assurée sous 24 à 48 heures. Pour cette prestation, Spark Abrasifs a recours à une messagerie locale rapide, les membres de l’équipe pouvant aussi apporter eux-mêmes les commandes chez les clients. Comme le commente Franck Deiber « Le commerce est d’abord une affaire de relations humaines et nous ne négligeons aucune occasion de nous rendre chez nos clients pour renforcer nos liens avec eux. » Pour clore ce chapitre dédié à l’étendue et à la qualité du service de Spark Abrasifs, on mettra en avant l’importance de son stock dont la valeur, en constante augmentation, avoisine les 350 Ke « ce qui représente bien sûr un coût financier important mais aussi un des fondamentaux d’une entreprise de la distribution traditionnelle soucieuse d’apporter un réel service à sa clientèle » soulignent les responsables de l’entreprise.

Asseoir sa position

Interrogés sur les atouts qui ont permis au distributeur de Geudertheim de se développer continument en dépit d’un contexte économique difficile, les fondateurs de Spark Abrasifs évoquent la technicité de l’entreprise et sa réactivité, le fait d’acheter et de vendre au juste prix ou encore la rigueur avec laquelle sont traitées toutes les consultations et demandes de prix.

L’objectif à moyen terme annoncé par les dirigeants de l’entreprise est d’asseoir la position locale de Spark Abrasifs par une élévation régulière de son chiffre d’affaires, en élargissant le portefeuille de clients grâce à des actions de prospection commerciale mais, plus encore, en augmentant les ventes réalisées auprès des clients existants. Sur ce dernier point, aux dires des deux associés, le potentiel de développement est encore important.

D’ici quelques semaines se tiendront les premières portes ouvertes organisées par le distributeur à l’occasion de l’inauguration officielle de ses locaux. Cet événement de référene permettra à l’équipe de Spark Abrasifs de faire découvrir aux clients qui ne la connaîtraient pas encore toute l’étendue de son offre.

Dominique Totin