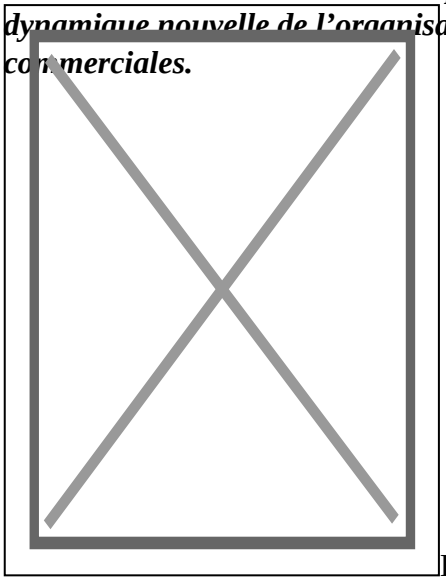
mai 2012

Tubesca & Comabi

Accueil / BBI / Fournisseurs / Antichute & accès en hauteur

Deux leaders de l'accès en hauteur fusionnent

Menée sous l'impulsion de M. Rothan, Président de Zarges Tubesca, et effective au 1er mars 2012, la fusion de Tubesca et Comabi, les deux filiales de la division Accès du groupe, associe deux savoir-faire reconnus. Elle s'inscrit dans une perspective d'optimisation des services aux partenaires distributeurs, une dynamique nouvelle de l'organisation, une offre élargie et un renforcement des deux marques commerciales.



Initiée en janvier 2010 par le rapprochement des équipes commerciales des deux marques, la fusion entre Comabi et Tubesca s'est poursuivie avec les services administratif, logistique et financier, dernière étape qui dote le groupe des moyens d'affronter les défis qui se présenteront à lui dans un environnement sans cesse en mouvement. Elle va se traduire pour les distributeurs par une simplification des relations avec un fournisseur unique à la réactivité accrue, une plus grande visibilité de l'offre, une gestion plus aisée et, au final, un gain de temps appréciable.

Entité Tubesca-Comabi

La nouvelle entité juridique issue de cette fusion se nomme « Tubesca-Comabi » mais les marques commerciales Tubesca et Comabi se concentrent chacune autour de leur offre produit spécifique, les échelles, marchepieds, plates-formes individuelles et échafaudages roulants pour Tubesca et les échafaudages roulants alu et acier, échafaudages fixes et monte-matériaux pour Comabi. Commercialement, deux zones ont été créées, France Nord et France Sud avec, à leur tête, un directeur des ventes et, au-dessus, un directeur commercial unique. Un directeur financier et un service de contrôle de gestion commun participent également à cette cohésion.

Des Plus pour les distributeurs

Outre une proximité accrue de l'équipe de 17 commerciaux ayant des secteurs plus petits et donc, une réactivité décuplée, la fusion va se traduire pour les partenaires des deux marques par une meilleure visibilité de l'offre. Les référencements et le stockage des produits seront plus simples pour les distributeurs qui repèreront facilement les différentes familles de produits, avec chacune leur marque dédiée. Le choix de

produits sera élargi, ce qui permettra à certains d'étendre le champ de leur activité et de trouver ainsi une opportunité de développement. L'existence d'un seul interlocuteur simplifiera les relations entre le fournisseur et chaque distributeur dans tous les domaines (commercial, comptable, technique, marketing, formation…). Au-delà des contacts simplifiés et du choix des produits facilité, la fusion Tubesca-Comabi implique également des améliorations sur le plan logistique pour les distributeurs telles une commande unique pour les produits des deux marques, une facture et une livraison mixtes.

DT

De nouveaux outils de communication

Accompagnant la fusion ayant donné naissance à Tubesca-Comabi, des outils d'information clairs adaptés aux différents interlocuteurs de la nouvelle entité ont vu le jour. Destiné aux distributeurs, le Mémo « New Season, Construire Ensemble » apporte des réponses précises aux différentes questions que ceux-ci peuvent se poser sur les commandes, les livraisons et, de manière plus générale, sur leurs relations avec Tubesca-Comabi. La plaquette « La Fusion », orientée vers les fournisseurs, évoque les changements induits par l'apparition de la nouvelle entité, l'offre produit, les contrats, etc. Outre ces deux documents, un book interne est dédié aux collaborateurs de Tubesca-Comabi.