février 2011

ManOrga

Un fabricant innovant au service de la distribution

L'innovation en permanence... Le maître mot de ManOrga traduit bien la dynamique de cette société française, spécialisée depuis 1971 dans la fabrication de rayonnages tubulaires, tôlés, cloisons industrielles et plates-formes de stockage. D'ailleurs, cette entreprise familiale, implantée à Lyz-Lez-Lannoy, à côté de Lille, agrandit de nouveau son site de production de 4 300 m2 (25 000 m2 au total) de façon à pouvoir intégrer la fabrication de nouveaux produits mais aussi de gagner toujours plus en réactivité au service du client. « Pour nous, l'innovation concerne à la fois l'effort de recherche permanent concernant les produits, l'élargissement des gammes mais également l'amélioration des process » explique Anne-Lise Baehr, responsable marketing.

Une offre complète

Globalement, l'offre de ManOrga, entièrement produite sur ce site, couvre l'essentiel des besoins du marché en matière de stockage pour charges légères et semi-lourdes. Commercialisés uniquement à travers les réseaux de distribution, les produits se déclinent en différentes marques selon les applications et finitions (Flip, Espsiline, Fliclass Epsilon, Epsivol, Ad'vance) et répondent aux normes en vigueur (recommandations FEM 10.2.02 et 10.2.06 et normes Eurocode III selon les produits). Ils sont également fabriqués selon un process prenant en compte les paramètres environnementaux (limitation des émanations de CO2, de la consommation d'eau...).

La gamme de rayonnage tôlé Ad'vance se caractérise ainsi par ses tablettes clinchées plutôt que soudées, ce qui limite les gaz de soudure et réduit la dépense énergétique lors de la production. Sur le plan des transports, l'entreprise développe une approche multimodale, privilégiant les transports maritimes et ferroviaires pour les longs trajets. Le groupe réalise d'ailleurs une part significative de son chiffre d'affaires (43 millions d'euros au global) à l'export, essentiellement sur l'Europe du Nord (Allemagne, Benelux, Scandinavie).

Un service omniprésent

ManOrga appuie également sa croissance sur la qualité de son service. Son savoir-faire d'industriel lui permet d'étudier des solutions sur mesure pour ses clients ou pour un marché spécifique, à partir de solutions standardisées. De même, à travers ses commerciaux sur le terrain (six personnes) et son bureau d'études (douze personnes), le fabricant est également en mesure

d’accompagner ses distributeurs chez leurs propres clients pour les aider par exemple dans la réalisation et l’optimisation d’une implantation. L’entreprise apporte aux magasins son soutien en terme d’outils d’aide à la vente, avec des catalogues techniques par lignes de produits, des offres promotionnelles auxquels s’ajoutent un catalogue général, mais aussi des formations concernant l’évolution des normes ou les nouveautés.

Côté livraison, les produits sont expédiés sous 8 à 10 jours et peuvent également faire l’objet d’une livraison express en 24 heures départ. « L’ensemble de l’entreprise, depuis le service commercial jusqu’à l’expédition est tourné vers la satisfaction client. Même au niveau de la production, les équipes connaissent le client ! »