

Far

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Fixation](#)

La maîtrise d'un leader industriel

Référence dans le monde du rivetage, la marque italienne FAR est de plus en plus présente dans la distribution professionnelle française. Distribuée en France par son antenne Siar, elle affiche des ambitions de croissance importantes qu'elle souhaite partager avec ses revendeurs.



Fondée en 1957 par M. Giacomo

Generali, la société FAR s'est dès ses origines spécialisée dans le rivetage. Dans un premier temps, elle a uniquement fabriqué des rivets avant d'intégrer les riveteuses dans sa production à partir de 1965 pour les modèles à main et 1966 pour les versions pneumatiques, puis les inserts filetés en 1983. Fortement implantée sur son marché domestique, l'entreprise italienne s'ouvre à l'international au tournant des années 80 avec notamment la France, qui constitue à l'heure actuelle son premier marché à l'export avec des ventes s'élevant à 3 millions d'euros.

Industriel du rivet

La FAR, pour Fabricant Artisan Rivet dans la langue de Dante, est une compagnie qui réalise un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros, dont 45% à l'export, et exploite un site industriel de 15 000 m² couverts sur Bologne. Aujourd'hui dirigée par Massimo Generali, la société a connu une expansion continue au fil des décennies, hormis un sévère coup d'arrêt enregistré lors de la crise de 2008, et fait preuve d'un grand dynamisme sur ses différents marchés tout en maintenant sa production en Europe, sur son site d'origine plusieurs fois réaménagé.

De fait, FAR est avant tout un industriel et l'obligation de répondre aux impératifs de croissance et de maîtrise des coûts a amené l'entreprise à se réformer profondément ces vingt dernières années. De fait, sur la décennie 1990-2000, le personnel a été multiplié par trois pour répondre à la demande. A partir de l'an 2000, une forte réorganisation a touché la logistique et la production et l'objectif de production a été modifié pour aller de plus en plus sur des produits techniques et moins investir dans les produits basiques et bataillés, tel le rivet 4 x 8 standard. Cette orientation a permis à la société de maintenir un haut degré de savoir-faire et de pouvoir proposer à ses clients une gamme de rivets et inserts particulièrement riche, allant des produits de grande consommation, qu'il faut conserver, jusqu'au produit de haute technologie. Parallèlement, la recherche sur les riveteuses s'est poursuivie et l'entreprise possède un rang de leader mondial en la matière.

Représentation française

La présence de la société italienne sur le marché français date de plus de trente ans, mais la marque FAR n'apparaissait pas en tant que telle, les importateurs français utilisant leur propre nom commercial pour vendre les produits. Cette situation a ses limites pour un industriel qui désire se développer sur un marché, surtout lorsqu'on est si proche géographiquement que l'Italie par rapport à la France. FAR a donc décidé d'implanter sa marque sur notre marché national et cette démarche a été initiée en 1996 avec l'appui de la Siar, dirigée par Serge Guillermin, qui a commencé à travailler avec des livraisons effectuées par palettes directement depuis le stock central de Bologne. Après quelques années, la situation du marché a permis à FAR d'aller plus loin sur notre marché national et en 2001, la Siar travaillant pour FAR et s'est vue dotée sur Lyon d'un stock propre lui permettant de livrer la distribution professionnelle d'une manière bien plus efficace, avec des quantités adaptées à leur façon de fonctionner. C'est en 2003 que cette nouvelle organisation a trouvé son bon équilibre et depuis la pénétration de la marque FAR auprès des quincailleries et fournitures industrielles françaises poursuit une pente ascendante. Travaillant uniquement via la distribution, elle a acquis à ce jour de nombreux référencements et est même classée Gold chez Oresad. La croissance de la marque a même conduit à l'emménagement dans de nouveaux locaux en 2010.

Un service premium

Hormis les avantages de disposer d'une gamme produits de premier plan, la Siar, que nous désignerons par commodité FAR-Siar dans le reste de l'article, construit son développement en associant les atouts industriels de FAR à sa pratique commerciale basée sur un service de premier plan (accueil, accompagnement, livraison...). La FAR-SIAR possède ainsi une amplitude horaire très importante pour l'accueil des clients (de 7h30 à 18h30), un service administration des ventes attentif, un stock important réapprovisionné d'Italie une fois par semaine qui permet de dépasser les 98% de taux de service et un SAV intégré. Concernant les livraisons, les commandes enregistrées avant midi sont expédiées le jour même et l'emballage est particulièrement soigné pour que les colis arrivent dans les meilleures conditions possibles chez le client (préparation, calage, double cerclage). Quant au SAV, la politique menée est de facturer les pièces détachées à bas prix afin que le coût total de la machine, maintenance incluse, reste faible. « Nous tenons à conserver le positionnement meilleur rapport qualité prix service » souligne Serge Guillermin.

Accompagnement commercial

Pour la partie commerciale, animée par Serge Guillermin et Patrick Demarest, FAR-Siar s'appuie sur sept équipes, soit seize agents commerciaux pour l'ensemble du territoire, qui permettent d'avoir un tissu de revendeurs diversifié avec notamment de nombreux petits et moyens clients. Au quotidien, l'entreprise poursuit une politique de partenariat avec des promotions, des tournées accompagnées et des conseils techniques chez les clients pour les revendeurs qui s'engagent aux côtés de la marque. Concernant les conseils, FAR-Siar a d'ailleurs souscrit une assurance industrielle pour ses commerciaux afin que tout problème résultant d'un conseil malavisé – lors d'une tournée accompagnée – soit couvert, une assurance supplémentaire pour les clients finaux. Comme le rappelle Serge Guillermin, « nous recherchons la qualité, de A à Z ».

Pour aller plus loin dans le partenariat, FAR-Siar peut effectuer des promotions personnalisées avec ses distributeurs, par exemple, une remise lors d'un achat de riveteuse avec reprise d'outil avec une révision garantie après un an et une deuxième année de révision offerte. L'objectif est d'offrir une plus value en conservant une image de fabricant sérieux, sans entrer sur des promotions uniquement basées sur le prix. Par ailleurs, la marque essaye de ne pas être présente

partout pour que les gens qui travaillent avec elles soient de vrais partenaires et bénéficient de marges intéressantes.

Pour revenir à l'offre, identique et vendue avec la même politique tarifaire que partout en Europe – le catalogue est européen –, elle est complète (rivets, inserts, outils de pose, outils particuliers et consommables spécifiques) et est totalement fabriquée par l'entreprise. « La distribution professionnelle a peu de marques à disposition avec gamme complète » commente Serge Guillermin. Elle est particulièrement large et de nombreuses références hors catalogue sont conservées en stock ; les distributeurs ne doivent pas hésiter à interroger FAR-Siar pour des demandes spécifiques.

Devenir le numéro un du marché

Au final, quoiqu'elle se situe sur un marché du rivetage en légère décroissance, la société FAR offre de réelles possibilités de croissance sur de nouveaux segments de marché, comme le solaire par exemple. L'entreprise italienne réalise un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros sur la France, avec une répartition donnant 30% pour les machines, essentiellement pneumatiques, 40% pour les rivets et 30% pour les inserts. Son objectif à terme est de devenir le numéro un des fabricants de produits de rivetage pour la distribution professionnelle.

Frédéric Bassigny



L'usine FAR

Implantée sur un terrain de 23 000 m² à Bologne, la société FAR a organisé ses unités de production, de logistique et de R&D dans plusieurs bâtiments totalisant 15 000 m² de surface couverte. Elle fabrique ici tous les consommables (rivets et inserts) et ses machines, deux types de produits qui obéissent à des logiques de production bien différentes.

Géré par un ordinateur central permettant de gérer mieux les flux de production des rivets et inserts, le site FAR est conçu pour pouvoir travailler 24 h sur 24. Vous allez retrouver ci-dessous les principales étapes de fabrication avec des photos légendées, sachant que ce résumé n'est pas exhaustif. Ainsi, des phases ne seront pas illustrées telles la réception et le contrôle des matières premières (fils acier, aluminium, cuivre, laiton, cupronickel, inox), les contrôles des matrices après chaque utilisation, le lavage en profondeur des rivets étanches et goujons à sertir, les traitements

thermiques, la récupération et le retraitement de l'huile d'usinage, etc. autant de tâches indispensables qui concourent à la qualité générale des produits FAR.