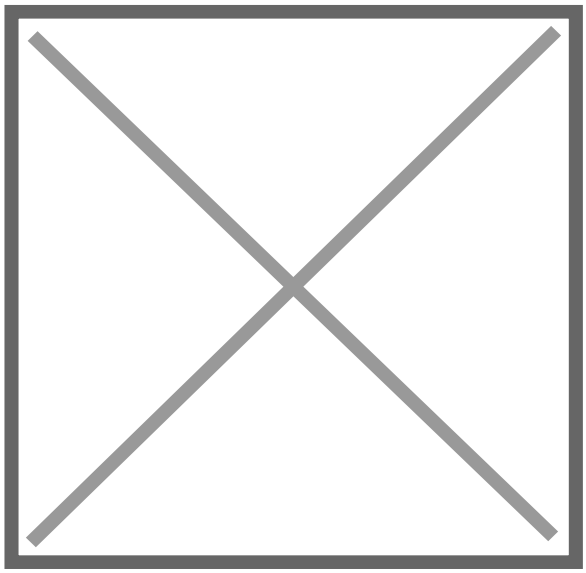
juin 2017

G&B Fissaggi

Accueil / BBI / Fournisseurs / Fixation

Un développement accéléré en France

G&B Fissaggi affirme ses ambitions sur le marché français. L'industriel piémontais, implanté en France depuis l'an dernier, enrichit sa gamme de deux nouvelles résines certifiées basse température et zones sismiques et d'un goujon SITA GBK CE7. Cette offre s'accompagne d'outils de mise en avant pour les distributeurs.



G&B Fissaggi, fabricant italien de produits de fixation, affirme ses ambitions de développement en France. Réalisant un chiffre d'affaires de 20 M?, l'entreprise réalise déjà 45% de ses ventes en dehors de son territoire national, principalement en Angleterre, Allemagne, Belgique, Espagne et au Portugal, où elle est présente depuis plusieurs années. Elle s'est lancée en 2016 à la conquête de l'Hexagone, en s'appuyant exclusivement sur les réseaux de vente aux professionnels, comme la quincaillerie et la fourniture industrielle.

Certes, le marché français de la fixation comporte déjà de nombreux ténors. Mais la PME familiale a des atouts à faire valoir, à commencer par son savoir-faire industriel. Depuis plus de 35 ans, l'industriel fabrique sur son site de Villastellone, à côté de Turin, des chevilles nylon, avant d'étendre ses compétences aux chevilles métalliques et aux scellements chimiques. Cette offre lui donne les moyens de répondre à tous les types d'ancrage, des charges légères aux plus lourdes. Ainsi, G&B vend aujourd'hui à travers l'Europe plus de 200 millions de chevilles nylon, environ 1,5 million de cartouches de scellement chimique et 5 millions de chevilles métalliques.

Cette maîtrise industrielle lui confère une grande souplesse et de la réactivité pour répondre aux besoins de ses clients. « Dans un univers de la fixation, dominé par des groupes multinationaux, G&B se différencie par sa structure à taille humaine. Elle bénéficie d'une grande flexibilité pour répondre aux attentes des distributeurs en France et se caractérise par une grande proximité terrain » confirme Philippe Carlu, coordonnateur de l'équipe commerciale en France, composée de dix agents commerciaux, tous spécialisés dans l'univers de la quincaillerie et de la fourniture industrielle, en mesure d'accompagner les forces de vente des distributeurs chez leurs clients et de participer à des journées techniques.

Un univers fixations lourdes

Aujourd'hui, la gamme proposée en France s'appuie sur les trois piliers du savoir-faire de G&B, complétés par des produits de négoce (vis pour charpente, vis à béton...). La marque propose ainsi un catalogue complet qui lui permet de se positionner, selon la stratégie des points de vente, comme marque complémentaire à travers une ou deux de ses familles de produits ou comme marque alternative lorsque le point de vente souhaite se différencier sur sa zone de chalandise avec une gamme compétitive que ses clients ne retrouveront pas partout. Sa qualité de fabricant européen est aussi un argument dans un secteur qui compte de nombreux importateurs.

Pour affirmer ses positions sur le marché français, l'industriel peut également compter sur son service de recherche et développement. Sa gamme ancrage chimique s'enrichit ainsi de nouvelles résines basse température et zones sismiques tandis qu'un nouveau gougeon SITA GBK, agréé ETA option 7, certifié pour toutes les dimensions y compris les grandes longueurs, complète la famille chevilles métalliques.

Pour accompagner le déploiement de ces produits et valoriser une stratégie de marque forte, G&B a conçu un catalogue spécial « Ancrages chimiques », dédié aux distributeurs. Deux présentoirs avec PLV sont également disponibles pour créer un univers fixations lourdes et favoriser la mise en avant de son offre dans les points de vente. « Le marketing de G&B est très réactif, ce qui nous permet là encore de nous adapter aux attentes de nos clients » précise Philippe Carlu. « Notre ambition est de créer, d'ici trois ans, un maillage sur la France entière, en nous appuyant d'abord sur les indépendants et les groupements nationaux. » L'objectif est d'être, à cet horizon, un acteur reconnu sur le marché français de la fixation.

Agnès Richard