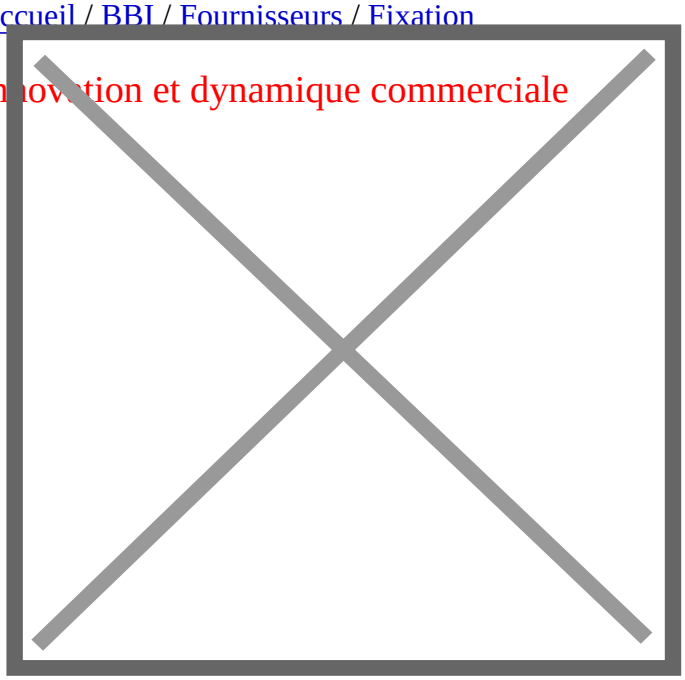
mars 2016

ING Fixations

Accueil / BBJ / Fournisseurs / Fixation

Innovation et dynamique commerciale



L'histoire d'I.N.G. Fixations est jalonnée par la mise sur le marché de solutions innovantes conçues pour répondre aux besoins d'utilisateurs finaux à la recherche de systèmes performants, simples et rapides à mettre en œuvre. Porté par la dynamique que lui insuffle son créateur et dirigeant François Inglese, le fabricant de Haute-Loire enregistre un développement régulier qui s'explique, outre par l'aspect novateur de son offre, par une forte proximité des utilisateurs finaux des produits et des distributeurs de la marque.

En 1984, François Inglese, jeune attaché commercial chez un fabricant renommé d'outillage d'électroportatif, met au point un système inédit pour la pose de gonds de volet à l'aide d'une résine de scellement permettant à l'utilisateur de gagner en simplicité de pose et en productivité. Devant le succès remporté par ce produit alors commercialisé en direct aux utilisateurs, des artisans auvergnats dont les attentes et les besoins sont bien connus de François Inglese, celui-ci franchit le pas de la création d'entreprise et donne naissance en mai 1985 à sa société. Celle-ci adoptera la raison sociale d'I.N.G. Fixations qui fait écho à la fois au nom de son fondateur et à celui de son produit historique baptisé « Installation Nouvelle de Gonds ».

Auparavant sous-traitée, l'activité de fabrication est dès lors intégrée à l'entreprise dont l'offre qui s'est rapidement élargie au-delà du seul gond de volet I.N.G. compte au fil des mois des références toujours plus nombreuses. Pour faire face à la demande croissante de sa clientèle désormais composée en quasi-totalité de distributeurs du marché professionnel servant les artisans du bâtiment, la vente directe étant circonscrite aux artisans de la Haute-Loire et à quelques grands clients, I.N.G. Fixations déménage en 1991 pour investir une usine au Puy-en-Velay.

Deux implantations en Haute-Loire

Trente et un ans plus tard, le fabricant qui développe une gamme complète composée de résines de scellement, chevilles métalliques et chevilles plastique couvrant l'ensemble des besoins des différents métiers en matière de fixation légère, moyenne et lourde dans tous les types de matériaux, fabrique la grande majorité

des références de son catalogue dans ses propres ateliers, la sous-traitance à des partenaires régionaux travaillant selon les cahiers des charges du fabricant auvergnat portant essentiellement sur les chevilles nylon. Ces ateliers de fabrication sont répartis sur deux sites, au Puy-en-Velay où sont notamment installés les services du siège de l'entreprise, et à Monistrol-sur-Loire, une autre localité de la Haute-Loire où l'industriel rachetait en 2000 une usine pour faire face à son développement. Au passage, on relèvera que l'entreprise de François Inglese perpétue ainsi la tradition de quincaillerie de la cité altiligérienne qui abritait il y a encore peu de temps les sites de fabrication de Massard et de GFD. Suite à diverses extensions dont la plus récente vient tout juste de doter les bâtiments de Monistrol d'une superficie supplémentaire de 1 300 m², les locaux d'I.N.G. Fixations totalisent aujourd'hui une dizaine de milliers de mètres carrés répartis de manière à peu près égale entre les deux implantations.
Au Puy-en-Velay comme à Monistrol-sur-Loire, outre les ateliers de production sont implantés un atelier de conditionnement intégrant les membres d'un Esat (Etablissement et service d'aide par le travail) ainsi qu'une plate-forme logistique avec une zone de stockage et une zone d'expéditions des commandes. Sur le thème de la logistique, placée sous la responsabilité de David Inglese, le frère du dirigeant, on précisera qu'environ 80% des commandes passées à l'entreprise sont expédiées sous un délai maximum de six jours ouvrés (et dans de nombreux cas plus rapidement) depuis la plate-forme du Puy, celle de Monistrol étant principalement dédiée à la préparation et l'expédition des commandes des clients étrangers et de quelques clients grands comptes.

L'entreprise dirigée par François Inglese secondé par son épouse Claire emploie 45 collaborateurs auxquels s'adjoint une force de vente composée de 18 représentants exclusifs chapeautée par Laurent Gayou, chef des ventes, et Jean-Luc Vrignaud, directeur...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue