décembre 2016

FIMM

Accueil / BBI / Fournisseurs / Levage Manutention

Un savoir-faire à pérenniser

Image not found or type unknown

F t entrée dans une nouvelle phase de développement. La PME icaunaise, située en Bourgogne, spécialisée dans la conception et la fabrication de solutions de manutention manuelles pour les professionnels, accélère depuis quelques années sa dynamique produits, en témoigne aujourd'hui une gamme de 14 familles de produits, distribuée exclusivement par la distribution professionnelle. Cette dynamique a aussi insufflé une nouvelle organisation de la production pour gagner en compétitivité et services client. La nouvelle gamme de diables à basculement assisté, l'une des familles de produits emblématiques du fabricant, qui sera lancée début 2017, illustre bien cette stratégie.

Image not found or type unknown

Le diable est dans les détails reconnaît l'adage populaire. Une expression que la société Fimm fait volontiers sienne. Depuis soixante ans, elle assoit son savoir-faire dans la conception et la fabrication de solutions manuelles de manutention pour les professionnels sur une exigence sans concession concernant la robustesse de ses produits, leurs fonctionnalités « utiles » et leur ergonomie. « Fimm signifie Fabrication Industrielle de Matériel de Manutention. Notre métier, nous l'exprimons à travers un savoir-faire acquis tout au long de notre évolution industrielle et qui se traduit par une somme de détails qui reflètent notre expérience et expliquent la fidélité des utilisateurs à notre marque » explique Laurence Dart, Directrice générale adjointe. Par exemple, les poignées des diables sont montées à chaud pour éviter qu'elles ne glissent, les roues se parent d'un rouleau et d'une bague réduisant la friction et donc l'effort, tous les diables-escaliers sont livrés avec une sangle, les plateaux des servantes en médium résistent aux charges importantes et même aux coups de marteau...

La liste des « petites » attentions que Fimm accorde à ses produits pourrait se dérouler plus encore et témoigne du sens de la précision du fabricant, implanté à environ 120 km de Paris, à Joigny, une petite ville des bords de l'Yonne, que les amateurs connaissent bien pour sa fameuse Côte Saint-Jacques. « Notre principal objectif est de développer de la valeur ajoutée autour de la fonction principale de nos produits : Le rôle attendu d'un diable est de déplacer une charge. Grâce au développement du brevet de basculement assisté, Fimm a optimisé la fonction de basculement du diable, en permettant de réduire de plus de 50% l'effort de l'opérateur. » Véritable signe de différenciation de la marque sur le marché, ses produits, sont aussi expédiés entièrement montés, un vrai service apprécié des industriels. Cette démarche est un gage de sécurité puisque les éléments, mécano-soudés, n'ont pas besoin d'être montés, et constitue un gain de temps

appréciable pour les professionnels !

Des valeurs fortes

Tout comme la qualité des produits, garantis cinq ans, la notion de services auprès de ses clients distributeurs, est un critère essentiel, intégré dès la conception. La marque est effectivement reconnue pour la qualité de ses produits et services associés et Fimm accompagne ses clients tout au long de la vie de ses produits avec un service SAV pour tous ses composants de fabrication : Plateaux, roues, pièces mécanique de tous types, etc. sont vendues en pièces détachées. Dès qu'il s'agit d'entretenir des produits plus techniques tel qu'une pince à fût, un gerbeur, une remorque, le bureau études pose son expertise avant une éventuelle réparation dans l'atelier. « Chez Fimm il n'y a pas d'obsolescence programmée. Nous assurons le SAV et l'entretien de nos produits. La vision du groupe est de proposer des solutions ergonomiques, pérennes et éco-responsables.»

Comme tant d'autres PME industrielles de l'Hexagone, Fimm a ainsi su associer à sa culture industrielle, une dimension services, entièrement orientée client. L'équipe de cinq ADV est en première ligne avec pour mission d'accompagner le distributeur au quotidien. « Sur 90% des appels, les clients sont pris en charge toute de suite. L'objectif est de renforcer l'équipe sédentaire pour renforcer ce service de l'immédiateté. » Cette équipe travaille en collaboration avec huit commerciaux terrain, dont le rôle est d'accompagner le distributeur mais aussi d'aller sur les sites industriels pour détecter les besoins et mettre en avant les compétences de la marque, sachant que l'entreprise commercialise exclusivement ses produits à travers la distribution professionnelles (FI, négoces en matériaux, vépécistes). Elle n'hésite d'ailleurs pas à valoriser sur son site internet ses meilleurs partenaires, c'est-à-dire ceux qui, notamment, stockent son matériel. « Nous avons des valeurs fortes, un engagement fort. Nous ne passons jamais en...

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