février 2017

Stockman

Créateur de valeur ajoutée

Concepteur, importateur et transformateur, Stockman commercialise à la distribution professionnelle la gamme manutention-magasinage-levage sans doute la plus étendue du marché. Assemblée et transformée dans les ateliers landais de l'entreprise, cette offre bâtie pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises utilisatrices est porteuse d'une forte valeur ajoutée. Une caractéristique qui concerne également le service proposé par Stockman à son réseau de distribution et qui contribue à renforcer son caractère différenciateur.

Exerçant le métier d'importateur-distributeur à ses débuts, Stockman (comme STOCKage et MANutention) est par la suite devenu « avant tout un intégrateur et un fabricant » précise Philippe Garnier, P-dg fondateur de l'entreprise créée au pays basque il y a tout juste trente ans. Trois décennies au cours desquelles le savoir-faire et le champ d'action géographique de l'entreprise familiale se sont étendus jusqu'à faire de Stockman l'un des tout premiers acteurs du marché français de l'univers manutention-magasinage-levage. Au fil du temps, ce rayonnement a essaimé vers d'autres marchés européens et aujourd'hui, l'export représente 10% du chiffre d'affaires de l'entreprise qui connaît, année après année, une progression soutenue. En ce qui concerne l'année 2016, la croissance du fournisseur, de l'ordre de 40%, peut même être qualifiée d'exceptionnelle, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières de l'Hexagone. Avant d'évoquer l'offre que Stockman met exclusivement à la disposition de sa clientèle, fournitures industrielles et revendeurs spécialistes des équipements de manutention, et ce qui la singularise, on mentionnera le leadership qu'exerce le fournisseur sur le marché français des transpalettes. L'entreprise en propose quelque 70 versions différentes. « Avec plus de 28 000 unités vendues en 2016, Stockman détient quelque 45% des parts de marché du transpalette manuel standard. C'est la clé d'entrée du marché sur lequel nous évoluons » précise Sylvain Garnier, directeur commercial de l'entreprise qu'il pilote en tandem avec son père. « Il n'en reste pas moins que ce type de produit ne génère que 35% des ventes de l'entreprise qui développe une gamme articulée autour d'autres familles majeures » poursuit Sylvain Garnier. Outre les matériels de mise à hauteur de charges visant à lutter contre les TMS tels que les transpalettes haute levée et tables élévatrices, l'offre de Stockman comprend également plus de 40 modèles de gerbeurs, manuels, semi-électriques et électriques avec des capacités de 80 kg à 2 tonnes et des hauteurs de levée pouvant atteindre 8 mètres mais également des produits pour le levage (palans manuels et électriques), des accessoires pour chariots élévateurs, des équipements poids lourds, des crics, etc.

Les besoins des utilisateurs au cœur du développement

Le catalogue général Stockman présente au fil de ses 250 pages pas moins de 1 600 produits et outils répartis en près de vingt familles distinctes. Il s’agit là de l’offre la plus vaste du marché. Répondre parfaitement aux attentes des utilisateurs finaux est à la base de la stratégie de développement de L’entreprise bayonnaise. « Chez Stockman, ce ne sont pas les ingénieurs en production qui conçoivent des produits qu’ils demanderont ensuite aux commerciaux de vendre. Notre force est de commercialiser des produits dont nous assurons la conception en interne suivant les attentes des utilisateurs...

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