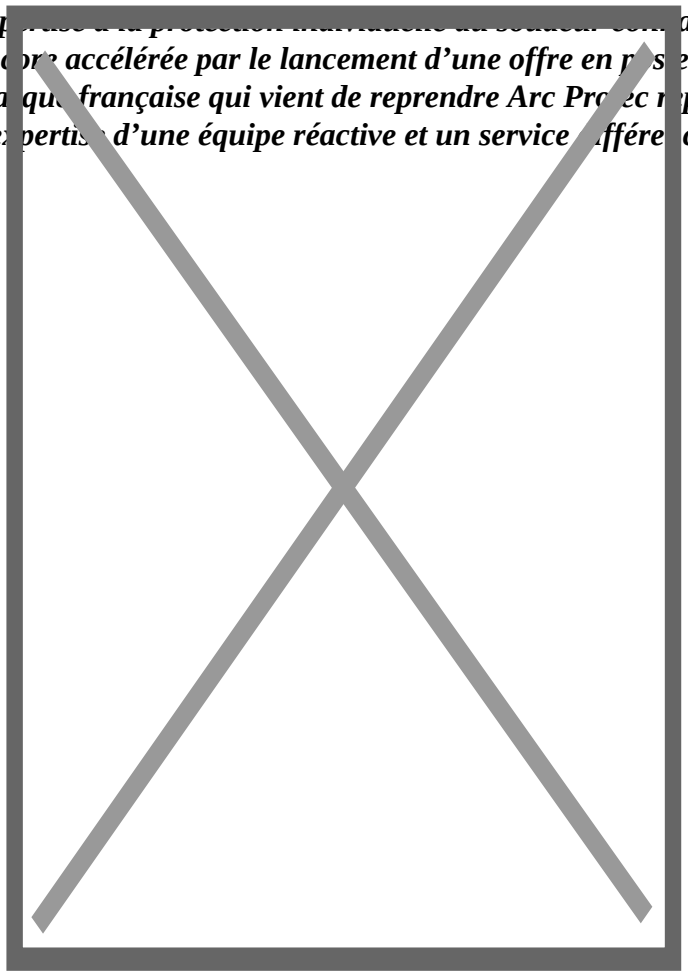
juillet 2015

Wuithom

Accueil / BBI / Fournisseurs / Soudage

La construction d’une marque référente

Fondée il y a dix-huit ans sur le marché de la protection collective, Wuithom qui a rapidement élargi son expertise à la protection individuelle du soudeur connaît une progression régulière depuis sa création, encore accélérée par le lancement d’une offre en masques à souder en 2008. Le développement fort de la marque française qui vient de reprendre Arc Protec repose sur trois piliers, une offre soudage globale, l’expertise d’une équipe réactive et un service différenciateur.



Après plusieurs années d’expérience professionnelle en tant que commercial chez Lansec, un spécialiste français de la protection collective qui introduisit les rideaux de soudure sur le marché européen, Daniel Chioetto crée en 1997 à Compiègne/Thourotte (60) la société Wuithom (ainsi dénommée car « huit hommes » en sont actionnaires à l’origine) dont il deviendra rapidement seul responsable après avoir racheté les parts de ses associés. Fabricant de portes à lanières (protection thermique et acoustique) et de cabines de soudure, Wuithom exerce également dès sa création une activité de négociant en rideaux de soudure. En 2001, l’entreprise diversifie ses activités vers les EPI et complète son offre de masques de soudage qu’elle assemble déjà à cette époque sur le site de 250 m2 où elle vient de s’installer à Preignac, localité située le long de la Garonne à moins de 50 km de Bordeaux. Les principales étapes du développement de Wuithom qui, au cours de la décennie écoulée, a plus que triplé son chiffre d’affaires et ses effectifs et dont la superficie couverte des locaux a été portée à 2 000 m² suite à plusieurs extensions, sont la création d’un atelier de fabrication de rideaux et toiles anti-

chaleur en 2003, l'introduction déjà mentionnée dans l'offre d'une gamme de postes de soudage en 2008 et, en 2015, la reprise d'Arc Protec, un spécialiste français des masques de soudage et d'équipements de protection collective.

Une offre globale à forte valeur ajoutée

L'un des points forts de Wuithom expliquant la progression régulière de ses ventes auprès de sa clientèle exclusivement composée de distributeurs du marché professionnel (fournitures industrielles, quincailleries et spécialistes du soudage) tient à la proposition d'une offre complète en matière de soudage représentant les univers des équipements de protection collective, de la protection individuelle et des postes à souder (tous les modèles de cette dernière famille de produits relevant de la technologie Inverter). Que les produits commercialisés sous la marque Wuithom soient fabriqués par l'entreprise de Preignac – c'est le cas des portes à lanières ainsi que des rideaux de soudure et des toiles anti-chaleur dont Wuithom est l'unique fabricant français et l'un des rares européens – ou dans les usines de ses partenaires (dont trois sont implantées en Chine) produisant selon les cahiers des charges de Wuithom les masques de soudage, systèmes de ventilation assistée et postes à souder, l'ensemble de l'offre concerne des produits à forte valeur ajoutée, « une recherche constante de la marque qui conçoit ses produits en interne et consacre chaque année une centaine de milliers d'euros à la R&D » souligne Daniel Chioetto. Pour illustrer cette valeur ajoutée par deux exemples extraits de l'offre en masques de soudage, une gamme déclinée par Wuithom dans son intégralité (masques EN 175 et pour les filtres électrooptiques EN 379 en entrée, milieu et haut de gamme), on peut citer un modèle bénéficiant d'une qualité optique 1/1/1/1 dans l'EN 379 et d'un autre dont le retour à la teinte claire s'effectue dans un laps de temps qui peut atteindre 4 secondes pour écarter tout risque de retour inopiné à la teinte claire. Outre l'amélioration régulière des produits, la R&D menée par l'entreprise girondine a aussi pour objet de renouveler régulièrement l'offre de Wuithom qui s'enrichit chaque année d'un produit nouveau, au minimum, dans chacune de ses trois spécialités (EPC, EPI et postes à souder) dont la qualité de fabrication, à l'instar de celle de tout produit Wuithom, sera contrôlée par un homme dédié, y compris dans les usines les plus lointaines.

L'humain au cœur du développement

Pour le fondateur-dirigeant de Wuithom qui considère que sa fonction majeure consiste à mener une réflexion permanente sur l'avenir de l'entreprise en laissant la gestion du quotidien à ses collaborateurs, « Créer des emplois est une motivation importante et une grande fierté ». Daniel Chioetto a donc tout lieu d'être fier puisque Wuithom qui avait 4 salariés en 2001 en comptait 11 en 2008, un effectif qui a doublé depuis, 22â€¯collaborateurs étant aujourd'hui employés par l'entreprise qui, en outre, accueille régulièrement des stagiaires dans le cadre de leur cursus scolaire : « Notre responsabilité est aussi de transmettre notre expérience et nos connaissances à la future génération ». La répartition de cet effectif comprenant un responsable pour chaque fonction, est la suivante : cinq commerciaux sédentaires (dont une personne dédiée à la marque Arc Protec) assurent le suivi de la clientèle tandis que trois commerciaux itinérants se partagent aujourd'hui le territoire, huit personnes sont affectées aux ateliers de fabrication, à la logistique et au SAV (un technicien électronicien dédié), deux travaillent au service comptabilité, une personne réalise les achats et deux spécialistes marketing sont en charge de la communication et du design (graphique et produits) au sein d'un studio de création interne. Ce dernier a une importance stratégique forte puisque, outre véhiculer l'image de Wuithom et maintenant d'Arc Protec auprès de différentes catégories de professionnels, il conçoit et réalise l'ensemble des catalogues, documents, actions commerciales et promotionnelles fournis au réseau de distribution, y compris les autocollants permettant la personnalisation des produits. L'autonomie, l'implication, la réactivité et la convivialité caractérisent l'équipe Wuithom qui bénéficie d'un mode de management très participatif, le responsable de l'entreprise plaçant l'aspect humain au centre de tout et privilégiant avant tout la cohésion de groupe et des conditions de travail agréables, « qui sont un gage de qualité pour la marque et ont un impact bénéfique sur les relations commerciales que nous entretenons avec nos clients ».

Priorité au service

L'ensemble de l'équipe est tournée vers la relation au client et vers le service, une priorité absolue pour chaque collaborateur de l'entreprise. « Véritable fer de lance de Wuithom, le service en constitue le fondement même puisque je l'avais choisi comme principal outil de différenciation de la société avant même qu'elle ne soit officiellement créée » explique Daniel Chioetto. Et de fait, Wuithom fut pionnier sur son marché en matière de service en proposant dès 1997 la réponse à toute demande de prix en moins d'une heure et l'expédition des produits standard au plus tard 72 h après réception de la commande. L'entreprise qui expédie quotidiennement à ses clients en moyenne une centaine d'articles de protection collective, une cinquantaine de masques et une dizaine de postes à souder, arrive à tenir de tels délais grâce à deux paramètres essentiels : une grande rapidité d'assemblage et d'expédition et, encore plus important, un stock couvrant une superficie de 2 000 m² à Preignac et qui représente une valeur de 900 000 euros, « Une valeur qui, rapprochée au chiffre d'affaires de Wuithom d'environ 3 ME ferait dresser les cheveux sur la tête d'un comptable mais qui permet à la marque de faire preuve d'une réactivité qui compte parmi les principales raisons de sa forte progression ». Ainsi le spécialiste stocke en permanence 10 000 masques de soudage et environ un millier de postes à souder. Le service Wuithom passe aussi par d'autres « plus » et notamment par l'existence d'un homme dédié aux postes de soudage (outre le SAV chez les clients, il assure aussi la mise en route et la démonstration des produits) et par la mise en place d'un pôle de compétences pour chacun des trois univers produits de la marque. Concrètement, les membres du service commercial sédentaire qui reçoivent des formations produits régulièrement dispensées par les responsables logistique et SAV, deux techniciens dont un ancien soudeur, travaillent en « open space » ce qui favorise le cumul des connaissances permettant d'apporter plus facilement la réponse à toute question d'un client. Pour parfaire encore la qualité du service que l'équipe de Preignac apporte à sa clientèle, un nouveau CRM (outil de gestion des relations clientèle) avec une base de données unique centralisant et archivant toutes les actions commerciales, marketing et comptables et accessible à tous les collaborateurs de l'entreprise est en cours d'implantation.

Une nouvelle envergure

Enregistrant une progression régulière depuis sa création, Wuithom a réalisé en 2014 un chiffre d'affaires de 2,9 ME (en hausse de 12% par rapport à 2013) et le CA 2015 prévisionnel atteint 3,4 ME (+17%). Pour 2017, l'objectif visé, tout à fait réalisable aux dires du gérant de l'entreprise, est de 4 ME, dont une moitié imputable aux ventes de postes à souder qui représentent aujourd'hui près de 30% du chiffre d'affaires. « Avec les rideaux de soudure, mais de manière encore plus marquée, la famille des postes à souder, dont les ventes auront doublé à la fin de l'année 2015 par rapport à l'année précédente, est celle qui va désormais assurer la majeure partie du développement de Wuithom. Les autres segments de marché sur lesquels est positionnée la marque sont arrivés à maturité » affirme Daniel Chioetto qui précise « en tout cas en France », ce qui explique que l'entreprise girondine qui réalise aujourd'hui 7% de son chiffre d'affaires à l'export (en Allemagne, Espagne, Belgique et Italie) prévoit un net accroissement de ses ventes hors de l'Hexagone.

Accompagner la croissance

Wuithom qui est en passe de devenir une marque de référence sur son marché et dans sa catégorie se donne les moyens, dans les différents domaines, d'accompagner la croissance forte qu'elle connaît et même de l'anticiper. Il y a un an entrait en service à Preignac un nouveau bâtiment contigu à l'existant permettant de bénéficier d'une plus grande superficie d'ateliers de parachèvement des produits et de stockage. Une nouvelle extension de 150 m² de bureaux sera sans doute achevée lorsque vous lirez ces lignes. Pour faire face à un volume de fabrications et d'expéditions en croissance ininterrompue, l'entreprise « propriétaire de ses murs et qui peut ainsi se projeter plus facilement dans l'avenir » envisage d'agrandir encore ses locaux dans les cinq prochaines années d'environ 2 000 m². La superficie couverte par l'entreprise atteindra alors près de 4 000 m² couverts. Côté ateliers de fabrication des rideaux et toiles, deux nouvelles machines de soudure haute fréquence s'ajouteront bientôt au trois déjà existantes et les ateliers de Preignac accueilleront également dans les mois qui viennent des machines à coudre supplémentaires et une machine de découpe

automatique des lanières incolores. Wuithom investit également dans les hommes et notamment dans l'équipe de commerciaux itinérants exclusifs à l'entreprise dont le nombre devrait passer de trois à dix à l'horizon 2017.

Parmi les projets à plus court terme du spécialiste français des matériels de soudage et de la protection, on peut également en mentionner d'autres actuellement en cours qui devraient voir leur aboutissement en 2016 parmi lesquels la mise en ligne d'un nouveau site vitrine, le lancement d'un nouveau design de postes de soudage de même que celui d'une nouvelle cagoule de soudage. La marque orange et grise devrait également finaliser d'ici quelques mois à l'intention de ses revendeurs la rédaction d'un livre blanc sur la soudure, un document qui permettra à la marque de partager son expertise et son savoir-faire.

Interrogé sur le chemin parcouru par l'entreprise depuis sa création, Daniel Chioetto relève que « la marque Wuithom qui s'est diversifiée et a réussi à se différencier par une approche commerciale et relationnelle authentique et inventive est aujourd'hui en mesure de fédérer des marques historiques comme Arc Protec, spécialiste de l'EPC et l'EPI depuis 1998. » Pour conclure, il affirme que « les compétences de chaque collaborateur sont les ingrédients majeurs du succès d'une marque véritablement tournée vers la satisfaction client qui continuera de miser avant tout sur les hommes. »

Dominique Totin

Un réseau « Premium »

Le réseau des Centres Conseils Wuithom, actuellement en cours de constitution, est destiné à regrouper des revendeurs qui entretiennent avec la marque française un partenariat particulièrement étroit. Ce réseau « Premium » auquel sont accordées des conditions particulièrement avantageuses et rémunératrices bénéficient d'outils d'aide à la vente sur-mesure. Un SAV spécifique prévoit le ramassage, la réparation des produits et leur retour par les soins et aux frais de la marque Wuithom. La livraison des produits standards pourra être garantie sous 24 heures.