

Schmid Schrauben Hainfeld

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Visserie boulonnerie](#)

Une présence terrain au service des distributeurs

Du 19 au 20 octobre, la société Schmid Schrauben Hainfeld a exposé sur le salon Artibat avec un stand ouvert conçu pour mettre en valeur sa gamme de visserie de structure et surtout susciter des rencontres avec les visiteurs en recherche d'informations techniques. Nous y avons rencontré Christian Giacalone, le responsable France du fabricant autrichien, pour qui la communication avec les utilisateurs finaux est fondamentale pour le bon développement de la marque, en association avec la distribution professionnelle.

BBI : La marque Schmid Schrauben Hainfeld progresse en France de façon notable depuis quelques années. La participation à des salons professionnels est-elle un moteur important de ce développement ?

Christian Giacalone : La présence de Schmid Schrauben Hainfeld sur des salons tels qu'Artibat, Nordbat et le Forum du Bois est fondamentale pour accroître notre visibilité sur le marché français. D'une part, ces participations jouent un rôle réel dans le partenariat que nous entretenons avec les négoce dans la mesure où leurs directeurs commerciaux et leurs acheteurs peuvent venir nous rendre visite et accroître leur connaissance de notre société et de nos produits. Nous pouvons à l'occasion de ces échanges apporter des réponses à des questions en suspens, ce qui peut éventuellement déboucher sur de nouveaux référencements. L'autre volet concerne les utilisateurs finaux, des artisans et des industriels qui souvent découvrent notre gamme et doivent être informés de façon didactique. Les industriels se déplacent fréquemment en équipe avec la direction, le bureau d'étude et la production, ce qui conduit à des discussions beaucoup plus intenses et conviviales que lors d'un entretien limité en temps au sein de leur structure.

BBI : L'information produit est au centre de vos échanges ?

CG : C'est effectivement central. Les professionnels que nous rencontrons durant ces journées de salon viennent souvent avec un projet en tête et sont à la recherche de solutions qui leur permettent d'obtenir le meilleur résultat le plus vite possible et à moindre coût. Les discussions se font en face-à-face et peuvent parfois conduire à remettre en cause leur façon d'aborder leurs chantiers lorsque nous arrivons à les convaincre de la supériorité et de la facilité de mise en œuvre de nos solutions. Ils peuvent par exemple prendre conscience que l'on peut avantageusement remplacer un étrier par un vissage en croix. Nous les amenons à réfléchir et ça leur ouvre les yeux sur d'autres modes constructifs, ce qu'ils auraient du mal à faire à la simple lecture de brochures informatives.

Par ailleurs, notre argumentaire est d'autant plus fort sur les salons que nos interlocuteurs savent qu'ils dialoguent directement avec le fabricant des produits. Ils sont en confiance et pourront par la suite argumenter de façon plus assurée avec leur distributeur ; car nous passons toujours par la distribution professionnelle pour commercialiser nos produits.

BBI : Cette volonté de toucher du doigt le produit est clairement visible sur le stand.

CG : De fait, nous amenons dans les salons les présentoirs que nous utilisons durant l'année lors des journées techniques de nos partenaires distributeurs. Nous avons un gabarit qui décrit toutes les utilisations des vis de structure dans les modes constructifs en bois, ainsi que des poutres martyrs qui servent aux démonstrations de vissage, des panneaux informatifs sur les usages des vis à filetage partiel et à filetage total. Cet équipement

nous permet d'expliquer de façon très visuelle les transferts de charges induits par les différents types de montage, de montrer la qualité de notre visserie – j'amorce toujours un vissage à la main pour montrer la facilité de leur pénétration, caractéristique qui permet à un opérateur de gagner jusqu'à dix secondes par vis, à multiplier par le nombre de vis à poser sur un chantier.

BBI : Vous avez parlé de présentoirs utilisés lors de journées techniques. Votre travail d'information ne se limite donc pas seulement aux salons !

CG : Au-delà des salons, nous collaborons avec nos distributeurs. Nous participons à leurs portes ouvertes, les accompagnons dans des tournées clients, distribuons des échantillons et effectuons des formations techniques. Celles-ci, qui requièrent une écoute attentive des participants, ne se contentent pas de consolider les acquis de chacun. Elles ont pour vocation d'enrichir le socle des connaissances et d'apporter un plus dans le relationnel humain. Nous avons également de nombreux documents didactiques, dont une brochure solutions pour la construction bois, que nous envoyons à nos distributeurs pour leurs commerciaux, charge à eux de les transmettre à leurs clients utilisateurs. Par ailleurs, nous avons des logiciels de calcul téléchargeables et je suis disponible pour prodiguer des conseils téléphoniques aux commerciaux de nos distributeurs.

Il faut comprendre qu'il est de notre devoir en tant que fournisseur d'aider les distributeurs qui nous font confiance et s'engagent à nos côtés. Il faut leur assurer un soutien constant et les soutenir dans leur développement. J'accorde une grande importance à la notion de partenariat et cette attention n'est pas étrangère à notre croissance actuelle.

BBI : Pour finir, pouvez-vous nous donner quelques échos sur l'actualité de la société Schmid Schrauben Hainfeld ?

CG : Schmid Schrauben Hainfeld est un fabricant autrichien de vis de structure pour la construction bois, ses gammes les plus fortes dans les diamètres 6, 8, 10 et 12 mm, et de visserie d'agencement pour le second œuvre, autant de fixations qui sont conformes à tous les agréments techniques en vigueur. Sur les deux dernières années, son chiffre d'affaires est passé de 38 à 50 millions d'euros avec un export qui progresse de 15 à 20% tous les ans et représente désormais 55% de l'activité. De l'Amérique du Sud au Canada en passant par la Nouvelle-Zélande, la Scandinavie et les pays baltiques, Schmid Schrauben Hainfeld est pour de nombreux distributeurs le partenaire et soutien idéal reconnu pour la qualité de ses produits ainsi que par la profondeur des gammes des marques déposées Stardrive GPR et Rapid à l'attention des professionnels de la construction bois.

Tous les produits pour la construction bois sont fabriqués dans son usine de Hainfeld à partir d'aciers au carbone spécialement élaborés pour la production de vis et provenant principalement d'Europe. Ce site, d'une superficie de 52 000 m², est constamment amélioré en termes d'infrastructures et de parc machines afin de répondre à l'évolution du marché avec des objectifs ambitieux de production durable. Des investissements massifs ont ainsi été réalisés ces dernières années dans les énergies alternatives et les installations de traitement ; l'entreprise produit 12% de ses besoins en énergie à partir du solaire et traite ses eaux usées pour les rendre réutilisables.

Propos recueillis par Frédéric Bassigny