juillet 2012

Mabéo Industries

Le déploiement d’une offre globale

En 2011, Mabéo Industries a poursuivi le déploiement de sa stratégie d’offre globale et a renforcé sa démarche de satisfaction client. L’enseigne vient d’ailleurs d’obtenir le premier label « Fournisseur Majeur », dans le domaine des achats hors production, décerné par PSA-Peugeot Citroën.

Mabéo Industries a réalisé en 2011 un chiffre d’affaires consolidé de deux cents millions d’euros, en hausse d’environ 13% par rapport à l’année précédente. Forte de quarante agences, la filiale du Groupe Martin-Belaysoud Expansion confirme ainsi sa troisième place sur le marché français de la fourniture industrielle parmi les groupes intégrés après sa structuration intervenue en 2008.

Présente sur six métiers – Protection individuelle, outillages et consommables, mécanique-transmission-usinage, étanchéité-transferts de fluides, hydraulique-pneumatique, automatismes-électricité –, l’enseigne assoit sa croissance sur son positionnement de multispécialiste et est en mesure de proposer une offre globale à ses clients, avec expertise et service technique sur chacun des métiers à l’appui.

Jouer les synergies

Cette démarche s'inscrit de fait dans la politique suivie par l’agence grands comptes, mise en place en 2003 avec le secteur EPI et qui s’étend aujourd’hui aux différents domaines de compétence de l’enseigne. Si actuellement Mabéo réalise 25% de son chiffre d’affaires avec les grands comptes, elle a pour objectif d’atteindre les 40% d’ici 2014. Le déploiement de l’offre globale dans les agences régionales est également une source de croissance puisqu’avant la réorganisation de 2008, elles avaient tendance à privilégier leurs spécialités d’origine (par exemple Fidest sur les EPI et les fluides, Cyclades Industrie sur l’outillage et la mécanique). Développée désormais partout de façon pertinente, la fourniture industrielle profite notamment de cette approche et trouve une nouvelle dynamique. Avec un développement qui s’accélère aussi dans les automatismes et la transmission de puissance, Mabéo déploie un véritable savoir-faire dans un segment de plus en plus stratégique représenté par l’automation et la mécatronique avec une approche plus tournée sur le process industriel (constructeurs de machines, installateurs, intégrateurs, maintenance…).

La multiplicité de ses expertises donne à Mabéo la possibilité de mieux travailler les produits en synergie. Ainsi, le catalogue fourniture industrielle s’enrichit progressivement, l’enseigne ayant l’objectif de réaliser un catalogue multispécialiste courant 2012. «Nous partons par exemple de la vente d’outillage pour aller chercher des ventes complémentaires dans les autres métiers de façon à avoir une offre en maintenance générale ou pour les chantiers du BTP » rappelle Jean-Marie Calame, directeur général délégué.

L’EPI, un pilier

La protection individuelle au travail est un autre pilier de développement de l’enseigne qui estime

être le quatrième intervenant de ce marché sur le plan national. Mabéo adhère d'ailleurs depuis 2011 au Synamap, ce qui lui permet notamment d'effectuer une veille normative le plus en amont possible. Sur ce marché, elle a renforcé la qualité de ses prestations apportées à ses clients à travers la mise en place d'un service de gestion complet avec des stocks dédiés, un logiciel qui aide les clients à détecter leurs besoins, des colis personnalisés... sans oublier les distributeurs automatiques MB Box. Opérationnels dans un premier temps sur les petits consommables, ils ont été récemment testés au niveau des vêtements. Ce système permet à l'utilisateur d'obtenir immédiatement en fonction de son métier des EPI standards à l'aide d'un badge magnétique. Cette recherche de la satisfaction de ses clients semble porter ses fruits. Mabéo vient d'obtenir le marché national de fournitures d'Équipements de Protection Individuelle du Groupe EDF (50 millions d'euros).

Des cibles prioritaires

Parmi ses cibles de marché prioritaires où elle peut développer sa stratégie d'offre globale, Mabéo Industries vise la grande industrie, notamment l'aéronautique et l'agroalimentaire, mais aussi les services (administration, collectivités, grands marchés d'État) ou encore le secteur automobile sur lequel le distributeur est déjà bien implanté.

Dans ce secteur de l'économie, il faut signaler que l'enseigne a reçu le certificat « Fournisseur Majeur » de la part de PSA-Peugeot Citroën. Il s'agit de la première distinction décernée par le constructeur automobile dans le domaine des achats de frais généraux (maintenance industrielle et protection de l'homme…), poste qui représente près de 10% des achats du groupe PSA et intéresse 5 000 fournisseurs. Pour la petite histoire, les premières commandes de PSA passées chez Martin Belaysoud datent de 1902.