

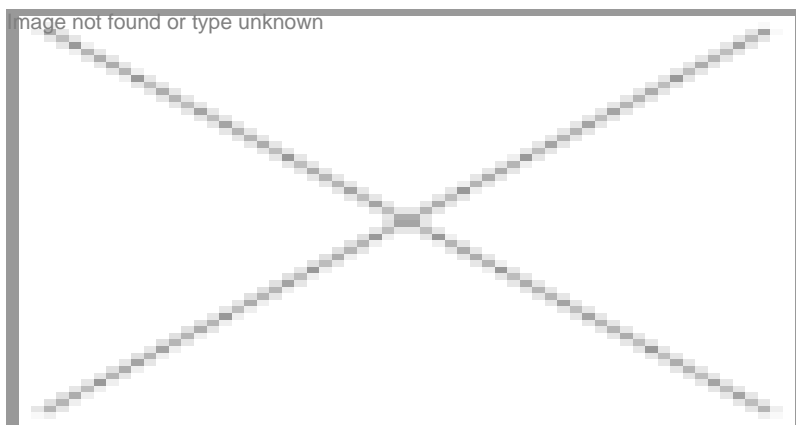
Mabéo Industries – Trappes (78)

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Mabeo Industries](#)

Prestations techniques et magasin généraliste

Pièce importante de la région Nord Ile-de-France de Mabéo Industries, l'agence de Trappes conjugue une forte activité Fournitures Industrielles Générales et une expertise dans les EPI, dont elle est Centre de compétence régional. L'agence accueille ses clients dans un large espace de vente et a la particularité de disposer d'un parc aciers important et d'un atelier de câblerie.

La région Hauts de France - Normandie - IdF de Mabéo Industries comporte deux sites principaux à Valenciennes dans le Nord et à Trappes dans les Yvelines, deux unités aux profils différents et complémentaires. L'agence de Trappes, à laquelle est consacré cet article, est située à une quinzaine de kilomètres à l'ouest de Versailles et possède une forte antériorité sur son marché local puis régional.



Au tournant des années 2000, elle forme avec ses homologues implantés à Rambouillet et à Morangis un petit ensemble de trois quincailleries industrielles commerçant sous l'enseigne Frizat dont la naissance remonte au milieu des années 60. En 2001, les trois sites sont repris par Martin Belaysoud et ils vont par la suite évoluer avec l'organisation du groupe de distribution de Bourg-en-Bresse. Ils sont aujourd'hui intégrés dans une des quatre régions de Mabéo Industries qui comprend en partie nord des agences à Valenciennes, Le Havre, Amiens et Noyon et pour l'Ile de France à Viry-Chatillon (77, 93, 94) et à Trappes et Rambouillet (75, 78, 95).

Cette région dirigée par Pascal Roy réalise un chiffre d'affaires de 43 M?. Elle travaille à parts à peu près égales les trois lignes de produits Mabéo Industries, à savoir les FIT Fournitures Industrielles Techniques, les FIG Fournitures Industrielles Générales et les EPI Equipements de Protection Individuelle ; pour des raisons historiques, la partie nord est plus axée sur les matériels techniques FIT tandis que l'Ile-de-France a une couleur plus généraliste. Il faut également citer le pôle Investissement (assemblage et transformation de produits standards en produits sur mesure pour le client final utilisateur), qui compte pour près de 15% du chiffre d'affaires.

Une agence atypique

Sur la région IdF, le vaisseau amiral du réseau Mabéo Industries est l'agence de Trappes, qui dispose d'atouts importants qui la différencient au sein du réseau. Issue d'une quincaillerie qui avait une clientèle fortement axée sur les artisans et petites entreprises et une activité développée en conséquence pour répondre à une grande partie de leurs besoins, cette unité a préservé ses acquis et possède toujours une activité électricité conséquente ainsi qu'un parc aciers, de 2 000 m². Parallèlement, intégrée à l'un des groupes majeurs de la fourniture industrielle française, elle bénéficie naturellement des apports de ce distributeur en termes de structure et de

fonctionnement.

De par ses spécificités, la répartition du chiffre d'affaires de l'agence de Trappes (supérieur à sept millions d'euros) diffère quelque peu de celle enregistrée au niveau de la région. La moitié est redevable au secteur FIG, dont les aciers et l'électricité (70% du CA de la région dans cette spécialité), 30% aux EPI et les 20% restants aux fournitures techniques avec les trois métiers de la fluiditique (hydraulique, pneumatique), de la transmission mécanique, des automatismes et périphériques électriques.

Le site de Trappes se distingue également par sa superficie de 3 000 m², qui s'explique notamment par son parc aciers complété par un magasin de 700 m² et un espace de stockage de 300 m².

20% du chiffre d'affaires en emporté

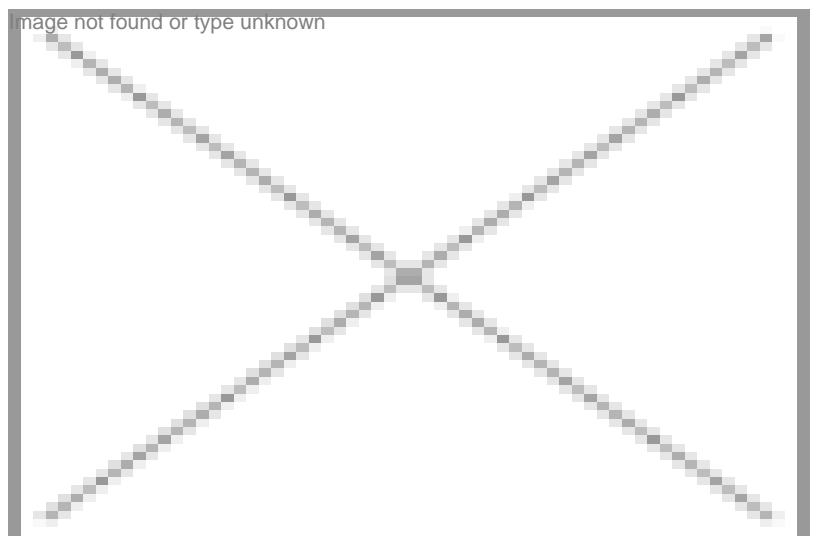
En termes de personnel commercial, l'agence comprend trois plateaux avec le magasin, les sédentaires et les itinérants, dont les fonctions sont bien définies dans le cadre d'une politique commerciale qui doit s'adapter aux nouvelles réalités du marché.

Même s'il subit une légère érosion de clientèle au fil des ans, le site physique revêt encore une importance considérable pour Trappes qui réalise une part importante de son chiffre d'affaires en emporté, la moitié de ce montant provenant de la vente des fers et des aciers. Quatre collaborateurs sont affectés à la partie magasin avec un responsable, un vendeur FIG également responsable du SAV et deux personnes pour la réception et l'expédition des marchandises, effectif auquel il faut ajouter les deux personnes du parc aciers.

Dans la stratégie Mabéo Industries, le magasin est dédié à la vente de matériels dits généralistes FIG et aux EPI qu'il est nécessaire de toucher ou d'essayer. Le personnel est formé à ces produits et l'espace de vente présente une offre large et calibrée en fonction de la typologie de la clientèle locale. Des actions de promotion peuvent être relayées sur place, telle l'animation du moment « Electrochoc » de mise en avant des marques d'outils électroportatifs partenaires du réseau avec des podiums de présentation et des possibilités d'essais.

L'atout des aciers et de la câblerie

Dans le parc aciers, les pièces sont préparées à la commande et découpées à dimension pour des livraisons cadencées les mardi et jeudi (en plus de l'emporté). Le site propose des fers et aciers à destination de l'industrie et du bâtiment (IPN, IPE...) ainsi que du caillebotis métallique et du polycarbonate. Cette offre permet à l'agence de se différencier par rapport à la concurrence et d'accéder à de nouveaux clients. Autre offre de service, l'agence de Trappes dispose d'une câblerie où elle peut délivrer des câbles coupés à la mesure, une activité non négligeable dans la partie électricité. Elle fournit aussi bien des petites sections pour les artisans, des dimensions utilisées dans la fabrication de machines spéciales par les industriels, que de grosses sections de réseaux électriques externes pour le BTP (4G25), avec au total plus



de 180 références tenues en stock. Comme pour les aciers, des clients viennent spécifiquement chez Mabéo Industries Trappes parce qu'ils savent que l'agence dispose d'une câblerie avec des tourets permettant de s'approvisionner dans toutes les longueurs disponibles.

Le site de Trappes dispose également d'une offre de gaz Air Liquide, ce qui lui permet d'équiper complètement un atelier de soudage (avec les protections, machines et consommables associés).

Des commerciaux pour les FIT et les EPI

Hors le magasin, la force de vente de Mabéo Industries se concentre sur les deux pôles considérés comme très techniques que sont les FIT et les EPI avec des technico-commerciaux sédentaires et itinérants qui se muent progressivement en chargés d'affaires. De fait, dans la philosophie de l'enseigne, leur rôle n'est plus de vendre une fourniture générale que l'on peut facilement trouver sur un vecteur de vente digitalisé, tel Mabéo Direct. Comme le résume Pascal Roy : « Que va amener la présence physique d'un commercial pour ce type d'article si le client peut lui-même faire le choix technique et si on en assure la disponibilité rapide ? ».

Ainsi, le rôle du commercial n'est pas d'être preneur d'ordre mais plutôt d'être un développeur d'affaires. Il doit faire montre d'initiative et de curiosité pour savoir s'intéresser à l'environnement de travail de ses clients et savoir créer de la valeur ajoutée en proposant des solutions techniques qui permettront d'améliorer la productivité.

A la pointe du conseil en investissements

A l'image de ce qui se pratique dans toutes les agences Mabéo Industries de France, les commerciaux itinérants se comportent comme des « business developers » en faisant chez leurs clients un travail de détection des améliorations à apporter à leurs process, une pratique indispensable comme le rappelle Pascal Roy : « Si nous ne faisons pas l'effort de nous orienter dans cette direction, nous devons accepter demain de perdre des marchés ».

Quand le commercial perçoit une possibilité d'amélioration par de l'investissement, il transmet cette information à la direction technique du groupe basée à Etupes où des chargés d'affaires spécialisés prennent le relais : « L'investissement est un pilier de notre différenciation chez le client final. Il valorise Mabéo Industries et sa force de vente ». Pour donner quelques exemples de réalisations effectuées dans la région, Mabéo Industries est intervenu dans la rénovation de certains manèges chez Disney, des bancs d'essais de Renault F1, l'installation de tapis antifatigue chez Hachette, etc.

Amélioration continue

Hormis l'investissement, les commerciaux sédentaires et itinérants s'appuient sur les pôles de compétences internes à la région avec les fournitures techniques à Valenciennes et les EPI sur place à Trappes pour répondre à leurs clients en termes d'optimisation des process de production, de MRO* et de protection des personnes. Comme le souligne Pascal Roy : « Nous avons le métier et les connaissances techniques pour répondre aux demandes des clients mais aussi pour faire de l'amélioration continue. » Les propositions peuvent prendre de nombreuses formes selon le type de matériel concerné. Elles peuvent passer par l'installation d'un distributeur automatique pour la gestion des EPI avec à la clé une préconisation fine des articles en fonction des applications et une maîtrise des consommations et des coûts. Cela peut aussi être un travail de conseil exécuté en amont sur la conception de leurs machines de production. « Nous apportons à nos clients des solutions financières et techniques qui leur permettent d'optimiser leurs coûts et augmenter leur rentabilité » nous explique Pascal Roy, et la nécessité d'avancer dans cette voie va s'accroître dans les années à venir avec l'arrivée annoncée à moyen terme de l'industrie 4.0.

Ce chantier de production connectée aura des incidences importantes. La mutation impliquera un coût énorme pour les entreprises avec de nouvelles compétences à acquérir dans les domaines de la digitalisation de l'usine avec une numérisation de tous les process, procédures et schémas, la gestion de la ligne de production avec la récupération de toutes les données, et la cybersécurité avec la sécurisation des datas. Mabéo Industries doit répondre présent pour les accompagner dans cette mutation.

Promouvoir l'excellence industrielle

Sans aller jusqu'à l'industrie 4.0, les commerciaux ont également un rôle à jouer auprès des petites industries, entreprises du bâtiment et même des artisans dans l'amélioration de leur façon de travailler. Ainsi, il est possible avec ces derniers de préparer des chantiers par avance afin que tous les matériels nécessaires soient prêts en temps et en heure, de mettre en œuvre des livraisons cadencées, de réfléchir au choix des outils et des consommables lorsque les consommations sont excessives, etc. « Nous aidons nos clients à adopter des critères d'excellence industrielle » comme le commente David Vincent, le directeur de l'agence.

Sous sa direction, le plateau commercial de Mabéo Industries Trappes est composé de six sédentaires (un responsable, quatre techniciens EPI, FIT, FIG, transversal et une personne en alternance) qui ont un rôle de back office commercial et sont les points d'entrée préférentiels des clients pour toute demande commerciale, documentaire et logistique. Ce plateau comprend également quatre itinérants travaillant sur les départements de Paris, des Yvelines, des Hauts-de-Seine et du Val d'Oise. Ces derniers détiennent entre 150 et 200 clients en portefeuille et possèdent chacun une dominante technique avec une cible de clientèle associée. Ils sont amenés à s'entraider selon les besoins pour assurer le maillage de la zone de la façon la plus efficace possible.

La capacité à créer de la valeur ajoutée

L'avenir de l'agence de Trappes se situe dans sa capacité à répondre aux évolutions du commerce professionnel de demain. Le virage a été pris de proposer toute la fourniture industrielle généraliste et une partie du MRO en accès direct sur les outils de vente digitalisés, qui répondent déjà à un comportement d'achat pour la plupart des clients – mouvement amplifié par l'épisode actuel du Covid-19 qui limite les déplacements.

En parallèle, sur les fournitures industrielles techniques et les équipements de protection individuelle, l'accent est mis sur la capacité d'aider les clients en leur soumettant des solutions d'amélioration de leurs process, avec des commerciaux qui deviennent de véritables chargés

d'affaires. Comme le souligne Pascal Roy : «Ce sera un chemin long et difficile qui va s'effectuer dans un mouvement de digitalisation accélérée, mais c'est celui qu'il faut emprunter pour que notre capacité à créer des gains de valeur ajoutée soit toujours reconnue par nos clients. »

Frédéric Bassigny

De Frizat à Mabéo Industries

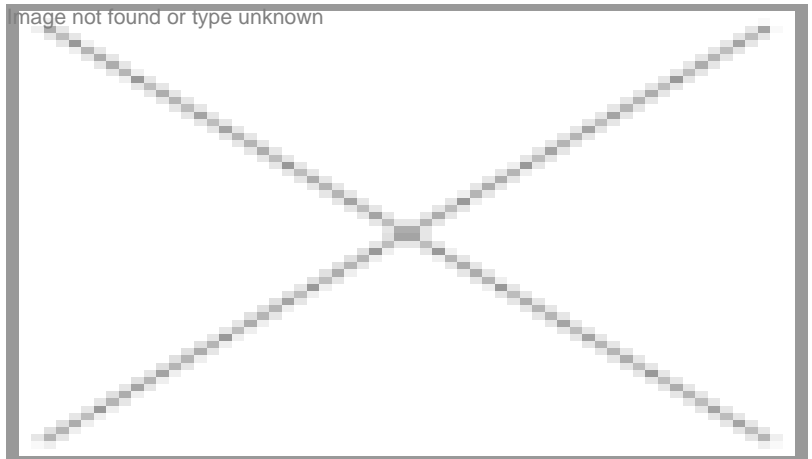
Les trois quincailleries industrielles Frizat de Rambouillet, Trappes et Morangis ont été acquises en 2001 par le groupe Martin Belaysoud. Restées autonomes durant quelques années, elles sont un temps intégrées à une structure Frizat-MOPS, MOPS étant une quincaillerie industrielle à Bobigny axée sur les grands comptes et le parapétrolier dont les clients sont des entreprises comme Bouygues Offshore, Technip ou Vinci. Il y a une douzaine d'années, Frizat Rambouillet perd son rôle logistique lorsque MOPS déménage sur La Courneuve avec à la clé l'ouverture d'une plate-forme de stockage de 8 000 m². Six ans plus tard, toutes les plates-formes Mabéo de fournitures industrielles sont fusionnées sur Bourg-en-Bresse et l'activité MOPS déménage sur Roissy avant finalement, à la fin de l'année 2019, d'être scindée entre les deux agences Mabéo Industries de Viry-Chatillon (ex-Morangis) et de Trappes. Les trois agences Frizat sont passées sous enseigne Mabéo Industries en 2009.

Les mesures liées au Covid-19

Avec la crise sanitaire du Covid-19, un guide des bonnes pratiques a été distribué à chaque agence Mabéo Industries pour mettre en place toutes les mesures de sécurité. Ainsi, les clients sont tenus de porter un masque et de se désinfecter les mains avec un gel hydro-alcoolique mis à disposition dès l'entrée du magasin. Ils doivent ensuite respecter les marquages au sol de distanciation avant la caisse, celle-ci étant protégée par un plexiglas.

Chaque salarié doit lui-même respecter les règles de distanciation sociale et porter un masque au contact de la clientèle.

En termes d'activité, l'agence a été fermée du 18 mars au 3 avril et a repris en mode dégradé, avec une ouverture faite initialement du mardi au jeudi avant de passer à une ouverture tous les matins avec un personnel réduit. Les commerciaux sédentaires et itinérants ont été en activité partielle et en télétravail avec un curseur qui a évolué en fonction de la charge de travail, avec des roulements pour que chacun des salariés puisse avoir une activité. A noter que sur cette période – non terminée lors de notre visite – un système de collecte a été mis en place pour les matériels commandés avant 15 h ; ils sont préparés et mis directement à disposition à l'extérieur de la surface de stockage pour ne pas obliger les clients à passer par l'espace magasin.



Porteur de solutions techniques responsables

En début d'année, Mabéo Industries a fait évoluer sa signature : Porteur de solutions techniques responsables. Les différents termes de cette accroche ont leur importance avec pour chacun une signification intuitive et positive. Avec Porteur vient l'idée que Mabéo

Industries se déplace chez ses clients ; avec Solutions on ouvre des possibilités plutôt que de s'arrêter à des problèmes ; avec Techniques est identifiée l'expertise de l'enseigne ; avec Responsables il y a à la fois l'investissement des technico-commerciaux du distributeur auprès de leurs clients et l'approche RSE environnementale de l'enseigne. Une signature pour mettre en exergue le professionnalisme et la fiabilité de Mabéo Industries.

