mars 2021

FGI – Belleu (02)

Accueil / BBI / Distribution / Master Pro

Une pépite soissonnaise

Image not found or type unknown

Reprise en 2018 par deux associés, la société FGI enregistre des croissances annuelles à deux chiffres, soutenues par la volonté de ses dirigeants de continuer à développer l'entreprise autour d'une sélection de marques fortes, de l'innovation et du service, sans renier la proximité avec les clients qui anime ses équipes depuis toujours. Cette institution soissonnaise du réseau MasterPro vise les 4 millions d'euros de CA d'ici 2022.

FGI fête tout juste ses vingt ans mais a déjà connu plusieurs vies. La société créée en 2001 par Frédéric Gantois prend tout d'abord ses racines un peu plus loin dans le temps, dans une petite quincaillerie implantée dans le centre-ville de Soissons (02) à la fin des années 80, sous le nom de JP Distribution.

En 2010, pour faire face au développement de son activité, FGI déménage à Belleu, dans l'agglomération soissonnaise, où ses locaux bénéficieront d'une extension pour disposer de leur surface actuelle : un bâtiment de 1 000 m² comprenant un magasin de 600 m². « Dès lors FGI a changé de braquet, en maintenant son activité de quincaillerie mais surtout en se développant sur la fourniture industrielle avec un accueil comptoir et une force de vente itinérante qui s'est étoffée au fil des ans » explique Guillaume Vivien qui, avec Xavier Zajac, a repris l'entreprise en 2018, lorsque Frédéric Gantois a souhaité donner une nouvelle orientation à sa vie professionnelle.

Une transmission réussie

Force est de constater que cette transmission réussie est d'abord une aventure humaine. C'est Frédéric Gantois qui propose à Guillaume Vivien de reprendre FGI. Pour ce dernier, qui est à la tête depuis une vingtaine d'années de Sepro Distribution (Securom), un spécialiste de la distribution des vêtements de travail et des EPI implantée à Villeneuve Saint-Germain (à cinq minutes de Belleu), cette proposition est une belle opportunité. « J'étais enthousiaste d'autant que nous nous connaissions et nous nous respections. Confrères plutôt que concurrents sur le marché des EPI, nous nous adressions l'un et l'autre aux professionnels, même si la typologie clients et les produits étaient différents. Comme notre organisation du reste, les ventes se faisant sur la route chez Sepro alors que l'activité comptoir est importante chez FGI. » Tous les deux positionnés sur des marchés BtoB, les chefs d'entreprise ont aussi en commun la fibre de l'indépendance.

En véritable chef d'orchestre, Frédéric Gantois peaufine l'écriture de la partition de cette reprise en suggérant à Guillaume Vivien de s'associer à un autre homme, Xavier Zajac. Salarié depuis trois ans chez FGI, à différents postes, Xavier Zajac n'ignore rien des rouages de l'entreprise et du métier de la fourniture industrielle, tout en bénéficiant, de surcroit, d'une expérience préalable de responsable d'agence chez un distributeur local de produits de sanitaire-chauffage. « J'avais toujours eu envie de travailler chez FGI qui a une véritable notoriété sur la région » se félicite Xavier Zajac qui s'engage alors un peu plus au sein de cette société, en sautant le pas de l'entreprenariat.

C'est assez naturellement que, mi 2018, le binôme, très complémentaire, se met en place,

partageant les tâches et prenant les décisions en commun. Guillaume Vivien est plutôt en charge du pilotage de l'entreprise tandis que Xavier Zajac est directement en phase avec l'opérationnel, s'appuyant sur une équipe de quinze personnes qu'il connaît bien.

Des points forts en capital

Comme on ne change pas une entreprise qui gagne, il n'était pas question pour les deux associés de remettre en question ses fondamentaux. «Frédéric Gantois nous a cédé une entreprise en développement qui était saine » confirme Guillaume Vivien.

Ainsi, depuis toujours, la société accueille une clientèle mixte, professionnels et particuliers, ces derniers représentant 4 à 6% de son chiffre d'affaires. Elle a donc conservé une amplitude horaire importante, du lundi au vendredi de 7h à 19 h (18 heures actuellement…), et le samedi de 8 à 12 h. «Frédéric Gantois a fait le choix de ne pas aller dans une zone industrielle mais de s'implanter au bord d'une pénétrante en ville, près de la rocade. Les particuliers donc n'hésitent pas à venir. C'est un bel emplacement, avec un grand parking, et qui a une belle visibilité. »

De son côté, la clientèle pro se compose de collectivités locales et territoriales, qui représentent 20% du chiffre d'affaires, des différents corps de métier du bâtiment mais également de l'industrie, des TP/BTP, des transports, sans oublier le monde agricole et agro-alimentaire, très présent sur le Soissonnais. S'appuyant sur trois commerciaux sur la route, auxquels s'ajoute un commercial en sédentaire qui devise en permanence pour répondre rapidement aux demandes et un spécialiste en hydraulique, FGI rayonne ainsi sur une...

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