

Alsafix

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Fixation](#)

La croissance comme idée fixe

En forte croissance, la société Alsafix affirme ses ambitions sur le marché de la fixation professionnelle, avec la volonté de proposer des solutions complètes aux différents corps de métier.

« Il faut se fixer des buts avant de pouvoir les atteindre. » Cette citation du basketteur américain Michael Jordan sied comme un gant à Alsafix. En 25 ans, l'entreprise alsacienne s'est effectivement hissée au rang de spécialiste de la fixation professionnelle. Il faut dire que lorsque son fondateur Jean-Claude Roeckel, qui a créé l'entreprise en 1994, s'appuyait déjà sur une expérience d'une quarantaine d'années dans ce domaine. Alsafix entend bien poursuivre dans cette voie puisqu'elle vise les 30 M€ en 2025. Déjà, son chiffre d'affaires 2019, estimé à 20 M€, dont 30% à l'export, devrait afficher une progression de 25% par rapport à l'an dernier.

Par ailleurs, l'univers du basket n'a rien d'anodin pour la PME familiale. Elle est implantée à Gries, un village de 2 800 habitants dans le Bas-Rhin dont le nom est sans doute familier à l'oreille des amateurs de ce sport. Le Basket Club Gries Oberhoffen officie effectivement en Pro B, la deuxième division du basket français, une ascension à laquelle la société n'est pas étrangère. Elle soutient activement ce club, dont Romuald Roeckel a pris la relève de la présidence après son père. La société accueille notamment des joueurs en fin de carrière, auxquels elle offre la possibilité d'une reconversion professionnelle au sein de ses équipes, ainsi que des jeunes qui peuvent y poursuivre leurs études en alternance.

Une force de proposition

Dirigée aujourd'hui par les deux fils du fondateur, Grégory assurant la direction commerciale tandis que son frère Romuald en est le directeur administratif et marketing, Alsafix doit sa dynamique sur le marché à une stratégie qui vise, sans cesse, à renforcer l'expertise de la marque dans son domaine de prédilection.

Ainsi, affichant une position majeure dans le secteur de la fixation bois (agrafage, clouage...), Alsafix se développe depuis une quinzaine d'années dans la fixation béton, en forte croissance, ainsi que dans l'acier. Elle vise, dans chaque domaine, à offrir des solutions complètes au professionnel, de l'outil à l'accessoire et de la source d'énergie au consommable. Agrafage, clouage, perçage, chevillage, vissage, découpe, connecteurs, air comprimé, ligatureuses, colles, scellements chimiques, son offre large cherche à répondre aux besoins de chaque métier : charpentier-menuisier, maçon, plaquiste, plombier, métallier. « Notre volonté est d'aller sur d'autres familles de fixation » ajoute Grégory Roeckel. La marque travaille notamment à étoffer sa gamme en ce qui concerne les charpentes et le bardage métalliques.

Évoluant sur un marché sans cesse confronté à de nouvelles technologies, la PME a, il est vrai, fait de l'innovation son leitmotiv. « Nous voulons être une véritable force de proposition pour les distributeurs comme pour les professionnels. » L'ensemble des produits sont stockés sur la plateforme logistique du groupe, de façon à assurer des livraisons sous 24 ou 48 heures. La société a également déployé différents services, comme le système Alsaport qui permet une prise en

charge simplifiée et réactive du SAV.

Sur le terrain, cette offre est portée par vingt technico-commerciaux qui, équipés d'un véhicule de démonstration, sont en mesure de mettre en avant la pertinence des solutions auprès des utilisateurs finaux, en partenariat avec les revendeurs. « Nos produits ne se vendent pas tous sur catalogue, cette capacité de démonstration, c'est notre force. »

Agnès Richard