

Matador

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Levage Manutention](#)

Le zéro défaut au juste prix

Implantée en France avec une filiale depuis une douzaine d'années, la société néerlandaise Matador qui fête cette année ses 125 ans propose des matériels de manutention fabriqués dans leur grande majorité dans son usine d'Helvoirt. Disposant un outil productif de premier plan, l'entreprise se positionne sur le très qualitatif avec une promesse clients qui allie fiabilité, ergonomie et développement durable.

Si les firmes hollandaises sont largement reconnues pour leur excellence commerciale, elles peuvent aussi être des industriels de premier rang, à l'image la société familiale Matador spécialisée dans les équipements de petite manutention au sol.

Fondée en 1895 à Rotterdam avant de déménager à Helvoirt dans la région du Brabant au début des années 1950, cette entreprise a bâti sur un terrain de 15 000 m² situé au cœur de ce village une usine dont la surface a été portée à 9 000 m² en 1990. Fabriquant plus de 80% des produits qu'elle commercialise, Matador fait preuve d'une exigence industrielle de premier plan qui lui permet aujourd'hui de détenir une part de marché de 85% sur le Benelux et de se tourner avec succès vers des

marchés export proches. Son chiffre d'affaires, en forte croissance ces dernières années, est de 15 millions d'euros contre moins de 9 millions il y a cinq ans, avec un effectif global approchant les quatre-vingts personnes. Sur ce montant, uniquement réalisé par le biais de la distribution professionnelle, les deux tiers sont réalisés à l'export. Cette activité, initiée il y a une vingtaine d'années, est organisée avec une filiale pour la France (4 M?) et des commerciaux pour le Benelux, l'Allemagne et depuis peu pour le Danemark, les autres pays étant gérés directement depuis les Pays-Bas.

Cinq marchés cibles

La société Matador, dont le nom a été choisi au milieu du siècle dernier pour exprimer la robustesse de ses produits, est présente sur cinq cibles clairement identifiées : l'industrie et la logistique, le BTP et l'agriculture, plus les OEM. Cette segmentation recouvre une grande variété d'équipements avec schématiquement pour les deux premiers marchés les diables, les chariots, les équipements élévateurs, et pour les deux suivants les brouettes, les antivols Bull-Locks et quelques équipements divers (rampes, Door Jack...), sachant que les recoupements sont



fréquents. Les OEM sont quant à eux des projets personnalisés menés avec certains clients, tel un mât d'éclairage télescopique, qu'il est ensuite possible de retrouver dans la gamme standard, à l'instar de chariot porte-vitre Robby. Pour ces programmes, l'apporteur d'affaires est le distributeur qui doit répondre à une demande particulière et Matador supporte en général les coûts de développement. A cette gamme, il faut ajouter les tables et sièges ergonomiques Zami.

Fortes exigences qualitatives

La philosophie de la société Matador est de construire des matériels qui soient à la fois d'une grande fiabilité et ergonomiques, propriétés indispensables pour des outils qui sont manipulés manuellement et de façon quotidienne par les professionnels.

Cette volonté a conduit l'entreprise à construire son environnement productif de façon à intégrer...

Veillez 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](#)