

Mabéo Industries

Se positionnant comme un multispécialiste des marchés de l'industrie, du BTP, des services et des collectivités, Mabéo Industries fédère depuis 2009 le réseau industrie de Martin Belaysoud Expansion. Le déploiement d'une offre globale sur le plan national, assortie d'un service local, doit permettre à Mabéo de gagner de nouvelles parts de marché.

Créée juridiquement en juin 2008, la société Mabéo Industries est devenue opérationnelle en mars 2009. Mais qu'on ne s'y trompe pas. Malgré la jeunesse de ses traits, une organisation et des outils effectivement tout nouveaux, cette enseigne a la maturité d'une centenaire. Fédérant le réseau industrie du Groupe Martin Belaysoud Expansion, fondé en 1829, elle traduit l'aboutissement du travail de structuration mené depuis quinze ans, lorsque le distributeur a décidé d'accélérer son développement dans la fourniture industrielle. Ainsi, aussi récente soit-elle, avec un CA 2010 de 190 millions d'euros, Mabéo Industries se hisse à la 3ème place du marché de la fourniture industrielle parmi les enseignes intégrées. Les EPI représentent la 1ère ligne de produits (en volume et en progression), permettant à la société d'occuper déjà la 4ème position au niveau national.

"90,4% de nos clients sont satisfaits* de la qualité de service globale de Mabéo Industries"

Jean-Marie CALAME
DG de Mabéo Industries

Le déploiement d'une offre globale

La richesse d'une offre globale (soit 250 000 références en stock et quelque 3 000 fournisseurs) constitue selon Jean-Marie Calame, Directeur Général de Mabéo Industries, l'un des atouts pour croître sur le marché. "Parmi nos 60 000 comptes clients, certains ne nous sollicitaient uniquement que sur telle ou telle famille. A travers la duplication de cette offre globale dans le réseau, nous avons la capacité à prendre beaucoup de parts de marché." Mais offre globale ne rime en aucun cas avec généraliste. Mabéo défend une approche de multispécialiste, autrement dit de spécialiste dans chacun de ses métiers. "Nous n'apportons pas qu'un service logistique, mais une vraie valeur ajoutée, une expertise sur chacun des métiers". Parmi ses cibles prioritaires, l'enseigne, déjà bien présente dans le secteur automobile, vise notamment la grande industrie, particulièrement l'aéronautique et l'agroalimentaire, mais aussi les services et le BTP. "Aujourd'hui, nous souhaitons aussi nous développer sur des

marchés EPI et FI détenus par des petits distributeurs locaux ou des grosses enseignes monospécialistes et multispécialistes à travers une offre de produits standard pour les contrats nationaux mais aussi des marques fortes en région". Par ailleurs, toute l'offre est disponible sur le site e-business, qui va encore évoluer. Côté supply chain, les quatre plate-formes logistiques (Bordeaux, Bourg-en-Bresse, Montbéliard, Valenciennes) ont été spécialisées par lignes de produit tout en ayant la capacité de travailler régionalement sur l'offre globale pour plus de souplesse et de réactivité.

Des outils adaptés en fonction des métiers

Pour favoriser son déploiement national, le distributeur s'appuie sur différents outils, à commencer par ses catalogues : un catalogue "EPI" annuel, un catalogue "Outillages et consommables" et le tout nouveau "Solutions techniques", qui reprend dans chaque métier l'ensemble des prestations de services et matériels d'investissement proposés. Pour les activités techniques, Mabéo a également créé la "touche éco", une façon de mettre en avant les solutions que l'enseigne propose en terme d'économies d'énergie et d'environnement: audits énergétiques, produits techniques basse consommation...

"En tant que distributeur, notre ambition est certes de répondre aux besoins de nos clients sur les volets logistique et ventes, mais aussi de les accompagner sur des gains de productivité par la globalisation de l'offre, la maîtrise de leurs risques, l'amélioration de leur productivité, la gestion de flux, en prenant en compte l'aspect environnemental" poursuit Jean-Marie Calame.

Le fait que Mabéo Industries vienne d'obtenir la certification qualité ISO 9001 V.2008 (juillet 2011) dans le cadre de toute son activité de distribution vient confirmer la volonté d'excellence du distributeur professionnel.

*Enquête de satisfaction clients interne (mai 2011), pourcentage de clients satisfaits voire très satisfaits



A retenir

Une offre étendue de services dédiés à la protection individuelle :

Études de postes

Formations produits

Veille normative

Stocks dédiés

Conception vêtements

Distributeurs automatiques

Ateliers de marquage

Colis personnalisés



Mabéo Industries

18 avenue Arsène d'Arsonval
BP 1067
01010 BOURG EN BRESSE
Tél : 04 74 45 75 75
Fax : 04 74 45 75 94
Email : contact@mabeo-industries.fr
Site Internet :
www.mabeo-industries.com