

Mabéo Industries

# Porteur de solutions responsables

Partageant son activité entre les EPI et la fourniture industrielle, Mabéo Industries travaille sur plusieurs chantiers visant à renforcer son orientation client et à asseoir ses ambitions sur le marché, à l'instar de son projet de modernisation logistique qui débouchera sur une nouvelle plate-forme opérationnelle en 2022. L'entreprise affirme aussi sa responsabilité sociétale et environnementale sur tous les pans de son activité, y compris dans sa démarche commerciale.



*Mabéo a commencé, en 2019, à développer des outils qui favorisent les connexions et la communication entre ses équipes, celles qui sont en charge des projets d'investissements et celles qui commercialisent la fourniture industrielle technique plus classique.*

**E**n 2019, Mabéo Industries affiche un chiffre d'affaires de 240 millions d'euros, en croissance de 9% par rapport à l'an dernier, pour 41 agences et 669 personnes. Son dynamisme a été tiré essentiellement par les Grands Comptes, qui représentent la moitié de son chiffre d'affaires ainsi que par le digital. Les ventes web ont en effet progressé de 30% entre 2018 et 2019 et désormais près de 20% du CA de l'enseigne est réalisé via le digital, qu'il s'agisse du site marchand Mabéo Direct ou des solutions de e-procurement.

## Centralisation logistique

Avant tout, la filiale Industrie du Groupe Martin Belaysoud poursuit le déploiement de plusieurs projets d'envergure que la crise sanitaire actuelle n'a pas remis en question. Ainsi, fin 2018, le groupe dirigé par Patrick Martin a lancé un important chantier de modernisation et d'optimisation de son outil logistique, qui a permis à

Mabéo Industries de mettre en place un nouveau logiciel WMS (Warehouse Management System) sur sa plate-forme de Bourg-en-Bresse, dédiée à la fourniture industrielle. En 2019, le distributeur poursuit sa démarche, avec le démarrage d'un nouveau projet qui vise à regrouper ses trois plates-formes (Saint-Loubès, Etupes et Bourg-en-Bresse) en un seul et nouveau centre logistique de 24 000 m<sup>2</sup>, toujours implanté sur le site historique de Bourg. « *Aucun poste ne sera supprimé* » assure Marie-Pierre Marchand, Directrice Générale de Mabéo Industries. L'objectif est d'améliorer les conditions de travail, la qualité de service, d'augmenter les capacités de stockage et d'intégrer de nouvelles prestations, concernant notamment les EPI. Cette nouvelle plate-forme, dont les travaux légèrement décalés pour cause de Covid-19 débiteront fin août, sera opérationnelle en 2022, avec une montée en charge progressive, et sera un bâtiment de dernière génération, conforme aux nouvelles normes environnementales et technologiques

# BI·FIX

## La révolution de la fixation

en vigueur : « Ces atouts nous permettront d'accélérer le développement de Mabéo Industries et de soutenir nos ambitions ».

### Dynamisation de la FIT

Afin d'affirmer sa stratégie centrée sur le client, Mabéo Industries poursuit également la structuration de son organisation, comme en témoignent plusieurs nominations. Matthieu Dumel-Balzer a été nommé à la direction Marketing & Achats, Alain Itsweire à la direction des Grands Comptes, Nabil Ait Braham à la direction régionale Nord-Est et Pascal Roy à la direction régionale IDF Normandie. Par ailleurs, le poste de Directeur FIT (Fourniture Industrielle Technique) a été créé, comprenant à la fois une approche marketing et commerciale, avec l'arrivée d'Eric Cardiet.

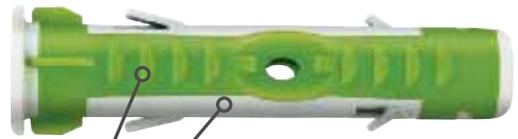
De même, dans le cadre du plan de dynamisation de la FIT, des spécialistes techniques, en back office comme en front office, ont été recrutés. « Avec certains de nos partenaires privilégiés, en particulier Siemens, nous travaillons à la construction et au déploiement d'un plan de développement précis conçu ensemble, sur plusieurs années » précise Marie-Pierre Marchand. « La fourniture industrielle représente la moitié de notre chiffre. Mais spontanément, quand on parle de Mabéo Industries, on pense à EPI alors que nos équipes disposent aussi de connaissances techniques importantes en fournitures industrielles techniques. Nous voulons capitaliser sur l'ensemble de nos expertises techniques et développer davantage de services afin d'accompagner le marché dans ses mutations à court et moyen terme ». Le but est aussi de favoriser les interactions entre les équipes, celles qui sont en charge des projets d'investissement (centrales hydrauliques, compresseurs, traitement de l'air...) et celles qui commercialisent la fourniture industrielle technique plus classique. « Nous devons optimiser les connexions et la communication entre les deux, nous allons accompagner nos équipes dans ces démarches. En 2019, nous avons déjà commencé à développer différents outils ».

### Un engagement RSE renforcé

Cette approche technique s'inscrit pleinement dans l'engagement RSE de Mabéo Industries qui, pour la deuxième année consécutive, a été récompensé, début 2020, par la certification Gold attribuée par EcoVadis, la plateforme de notation de référence en matière de développement durable et de RSE. Le distributeur obtient d'ailleurs une note plus élevée que l'année précédente alors qu'il se classait déjà parmi les meilleures entreprises françaises, tous secteurs d'activités confondus. En outre, cette démarche a été valorisée par le label « Prestataire évalué RSE AFNOR Certification ». Mais Mabéo Industries n'entend pas en rester là.

L'entreprise place la RSE au cœur de sa stratégie, et même de son ADN, en imprégnant toutes les activités de l'entreprise, depuis une meilleure prise en compte des attentes de ses salariés jusqu'à l'ensemble de ses développements, en passant par ses propositions aux clients. Cette démarche se traduit très concrètement

Le **composant BI** multi-expansion pour tous les matériaux de construction



**BREVET EXCLUSIF G&B FISSAGGI**

Technologie  
**2 COMPONENTS SYSTEM**

Grâce à la technologie **2 matériaux** et au design exclusif:

- **Sécurité d'installation parfaite**
- **Valeurs de charge élevées**
- **1 cheville unique pour tous vos projets**



**TENUE EXTRÊME + ADAPTABILITÉ MAXIMALE =  
LA FIXATION PARFAITE POUR CHAQUE SITUATION**



[www.gebfissaggi.com](http://www.gebfissaggi.com)

**G&B Fissaggi S.r.l. Italia**

Corso Savona, 22 - 10029 Villastellone (TO)  
tel. +39 011 961 94 33 - fax +39 011 961 93 82  
info@gebfissaggi.com

**G&B Fissaggi France**  
export@gebfissaggi.com



**G&B Fissaggi UK • G&B Fissaggi Vertretung Deutschland  
G&B Fissaggi Ibérica • G&B Fissaggi Benelux**

par la stratégie « Mabéo Industries, porteurs de solutions techniques responsables. » « Mabéo Industries a toujours eu la réputation d'être très technique, en EPI et en fournitures industrielles. Aujourd'hui, notre objectif est de proposer à nos clients la solution correspondant au mieux à leurs besoins tout en veillant, dans la construction de notre offre, à privilégier les fournisseurs européens et/ou français et la proximité, et à faire en sorte que nos propositions puissent générer des économies d'énergie et avoir un impact réduit sur

l'environnement. Par exemple, nous faisons de plus en plus attention aux matières qui sont utilisées dans la fabrication de certains EPI ». La crise liée au Covid-19, d'abord la crise sanitaire puis les crises sociale et financière qui ont commencé, conforte bien évidemment Mabéo Industries dans ses orientations stratégiques : « Chacun sait bien que, derrière, la troisième vague sera liée à la crise environnementale. Cela nous remet dans le bon axe. Il faut vraiment que tous, nous changions certains paradigmes. »



## L'impact de la crise sanitaire du Covid-19

# La crise a renforcé notre agilité

**A**près un bon début d'année 2020, traduisant une croissance de plus de 6% en février, Mabéo Industries a évidemment été, comme l'ensemble des acteurs du marché, frappé par la crise sanitaire. Son évolution a été stoppée net mi-mars, ce que traduit bien sa hausse de CA de 10% sur les 15 premiers jours de mars pour finir à près de -20% à la fin du mois, par rapport à l'an dernier. Avril s'est inscrit dans la même lignée que mars. Sur cette période, les EPI ont très bien tiré leur épingle du jeu alors que la Fourniture Industrielle Technique a chuté de 30% en mars et de 40% en avril.



« Notre objectif est d'absorber au mieux le creux de la vague 2020 et de rebondir au plus vite pour accélérer notre croissance sur 2021 » explique Marie-Pierre Marchand, Directrice Générale de Mabéo Industries.

exemple. Notre supply chain, quant à elle, n'a jamais été stoppée, et ce, même dans les situations les plus tendues, fin mars/début avril dans l'Est de la France. Si nous avons très vite équipé tous nos salariés de masques/gants/gels, nous avons mis les bouchées doubles sur notre plate-forme EPI d'Etupes en les dotant aussi de combinaisons jetables au plus fort de la crise. Toutes nos équipes logistiques ont fait preuve d'une adaptation extraordinaire et d'une implication très forte.

Sur la partie EPI, nous n'avons pas forcément les bons stocks. Car, par nature, nous ne distribuons pas ou très peu de masques chirurgicaux !

### BBI : Quelle a été la stratégie de Mabéo Industries pendant la crise ?

**Marie-Pierre Marchand :** Dans un premier temps, nous avons fermé tous nos libres-services. Selon les postes, les salariés ont été mis en télétravail ou en activité partielle.

Notre structure robuste et nos équipements informatiques équipés de VPN nous ont ainsi permis de pouvoir placer en quelques heures la moitié de nos salariés en télétravail. Mais, dès fin avril, une ou deux personnes par agence a commencé à reprendre en présentiel, en respectant toutes les normes de sécurité. Nous avons conçu un guide des bonnes pratiques Covid-19 pour informer nos équipes des mesures à mettre en place en agence et dans les entrepôts, mais aussi sur les précautions à suivre dans les transports en commun, par

Il a fallu en trouver et les acheminer de façon urgente. Nous avons dû chercher de nouveaux fournisseurs pour pouvoir continuer à équiper nos clients. Nous avons reçu des commandes de nouveaux clients grâce à notre disponibilité produit. Par ailleurs, nous avons effectué des dons de masques en début de crise auprès du secteur hospitalier et des EHPAD qui étaient en situation de ruptures de stock.

Pendant cette période, nous avons aussi énormément travaillé avec les représentants du personnel, car il a fallu agir et réagir extrêmement rapidement. Nous avons pu le faire dans une bonne dynamique grâce à la qualité du dialogue social dans l'entreprise.

En permanence, nous avons cherché à maintenir un lien. En ce qui me concerne, j'avais un point journalier avec mon propre comité de direction, en début de mati-

**TELWIN**<sup>®</sup>  
JOIN THE INNOVATION



ADVANCE 227 XT MV/PFC VRD

TECHNOLOGY 238 XT CE/MPGE

TECHNOLOGY 236 XT

TECHNOLOGY 186 XT MPGE

**XT**

## LE CÔTÉ «EXTRÊME» DU SOUDAGE

La gamme de postes de soudage inverser à l'arc XT est la solution parfaite pour ceux qui recherchent le maximum en termes de performances, toujours et avant tout.

Force, robustesse, polyvalence sont les mots d'ordre pour une utilisation sans compromis, capable de surprendre tant sur le plan technique que fonctionnel. Préparez-vous à aller plus loin!

née pour que les informations soient transmises efficacement à toutes les équipes concernées. Il était important d'échanger tous les jours et de recevoir rapidement les remontées des différents services. Il a fallu que l'on manage tout le monde à distance sans oublier personne. Nous n'avons jamais autant communiqué ! Pourtant, déjà, dans notre organisation, nous utilisons des outils de télé- et visioconférence (Skype, Teams) pour des réunions de CSE, qui impliquent des personnes réparties sur toute la France, ou des réunions budgétaires. Ce qui était autrefois occasionnel se fait beaucoup plus souvent dorénavant.

Nos clients sont bien entendu restés au centre de nos préoccupations. Nous avons su garder, voire renforcer nos liens avec eux. Nos commerciaux, lorsqu'ils n'étaient pas en activité partielle mais en télétravail et dans l'impossibilité de se déplacer dans les entreprises, ont tenu ce lien avec les clients. Nous avons également communiqué avec nos fournisseurs sur la situation de l'entreprise.

#### **BBI : Comment évolue votre situation depuis le début du déconfinement ?**

**Marie-Pierre Marchand** : Depuis le déconfinement, toutes nos agences ont réouvert. Nous avons protégé nos comptoirs et installé des plaques polycarbonate sur les guichets. Il est encore difficile d'évaluer précisément le surcoût causé par cette crise, mais les coûts directs liés notamment aux équipements de protection des équipes Mabéo Industries et des clients venant en agence représentent plusieurs dizaines de milliers d'euros. Nous demandons à tout le monde de revenir au travail en présentiel, à l'exception de quelques cas en télétravail correspondant à des personnes à risques ou qui ont des soucis de garde d'enfants. Nous accompagnons nos salariés au cas par cas. En grande majorité, ils étaient très contents de revenir.

Hors produits Covid-19, nous subissons toutefois une baisse des ventes. Malgré une bonne reprise en mai,



*La supply chain de Mabéo n'a jamais été stoppée, et ce, même dans les situations les plus tendues. Toutes les équipes logistiques ont su faire preuve d'une grande adaptation et d'une implication très forte.*

portée par les EPI, des signes de tassements apparaissent déjà en juin. Tous nos clients sont aujourd'hui servis, d'où ce ralentissement. La fourniture industrielle affiche, elle aussi, un léger redressement en mai, tout en étant toujours en retrait par rapport à l'an passé. Le recul devrait être de l'ordre de 15% en juin. Nous observons également une dégradation du risque client, un allongement des délais de règlement et un exigible à court terme qui a fortement augmenté. On ne sait pas de quoi seront fait septembre et les mois suivants.

#### **BBI : Quels priorités et enseignements liés à cette crise sanitaire ?**

**Marie-Pierre Marchand** : Durant cette crise, nous avons renforcé nos liens avec les Instances Représentatives du Personnel et lançons prochainement avec elles un projet sur le télétravail. Nous avons su également réinventer nos échanges avec nos clients. Nous mettons en place une formation, en particulier auprès de nos commerciaux itinérants, pour qu'ils puissent dès maintenant utiliser le bon moyen d'être en réunion avec eux à distance. Quelques clients commencent à exprimer le souhait de nous revoir. Mais cela reste encore très disparate en fonction des régions et des secteurs d'activité. Le présentiel – que ce soit chez le client ou dans nos locaux – restera majoritaire, même si une dose de télétravail va s'introduire dans notre quotidien.

Nous constatons aussi que notre atout, l'omnicanal (Mabéo Direct), nous a permis de mieux traverser la crise. Les clients qui étaient déjà habitués à utiliser le site l'ont adopté de façon encore plus massive. Nous avons fait également des ouvertures de nouveaux comptes clients. Cela nous conforte dans nos investissements dans les outils digitaux. Ainsi, avec notre plateforme d'aide au choix des EPI, qui sera déployée auprès des Grands Comptes sur le dernier trimestre 2020, les



utilisateurs vont pouvoir par eux-mêmes identifier tout de suite l'équipement qui convient à leurs besoins. Par ailleurs, si en ces temps compliqués, nous avons revu la hiérarchisation de nos priorités, la partie services et approches solution que nous sommes en train de déployer sur la Fourniture Industrielle Technique se situe bien en tête de nos projets.

**Selon vous, la crise sanitaire va-t-elle entraîner une accélération de la concentration dans la distribution ?**

**Marie-Pierre Marchand** : La crise va accélérer à la fois la disparition de ceux qui étaient déjà en difficulté et donner naissance à de nouveaux regroupements. C'est un phénomène naturel dans une période difficile. Cela va peut-être accélérer certaines opportunités, auxquelles nous sommes de toute façon toujours attentifs.

**Comment entrevoyez-vous la reprise de l'activité sur le plan global ?**

**Marie-Pierre Marchand** : La reprise est très progressive. Certaines filières, comme l'automobile qui fait partie de nos premiers clients Grands comptes, ne redémarrent que petit à petit et tout leur écosystème (sociétés de maintenance, sous-traitants) est impacté. Pour notre secteur, nous imaginons que la crise aura un impact jusqu'en 2022. Le problème de fond, c'est la demande : quand ? à quel rythme ? sous quelles conditions va-t-elle repartir ? De plus, cela est intimement lié à la productivité : même si les entreprises les assument complètement, les mesures de protection sanitaires occasionnent une profonde réorganisation de la production, dans le secteur de l'industrie, mais aussi dans la construction ou le commerce.

Il est très difficile de faire des prévisions. Il faut que l'Etat continue à aider la filière, ce sera déterminant. Pratiquement tous nos clients sont touchés par la crise, et beaucoup d'entre eux de manière durable. L'automne risque d'être compliqué, en particulier pour nos clients purement industriels, et 2021 également... Les aides vont baisser et il va falloir les rembourser. En fin d'année, nous nous attendons donc à un retrait de notre CA par rapport à l'an dernier. Néanmoins, la crise du Covid-19 a permis à Mabéo Industries d'accélérer son agilité, tout en gardant le cap fixé pour 2020. Les projets structurels sont les mêmes : nouvelle plate-forme à Bourg, accélération de la politique RSE, accélération de projets internes structurants (refonte de notre système d'information ERP), développement de nouvelles offres pour répondre au mieux aux besoins de nos clients, qui évoluent avec la mutation des marchés. Notre objectif est d'absorber au mieux le creux de la vague 2020 et de rebondir au plus vite pour accélérer notre croissance sur 2021.



Votre partenaire certifié

**NOUVEAU**

**SCIES À RUBAN VERTICALES POUR LE MÉTAL**  
VBS-1610, VBS-2012 et VBS-3612



- + Sciages rectilignes et curvilignes intérieurs et extérieurs.
- + Large plage de vitesses de coupe pour tous types de matériaux.
- + Tables inclinables D/G et Avant/ Arrière suivant modèle.
- + Machines équipées des systèmes : Cisaille/Soudeuse/ Meuleuse et soufflage des copeaux.
- + Col de cygne : 394, 508 et 914.



Votre contact :  
tool.fr@jpwindustries.com

[www.promac.fr](http://www.promac.fr)

