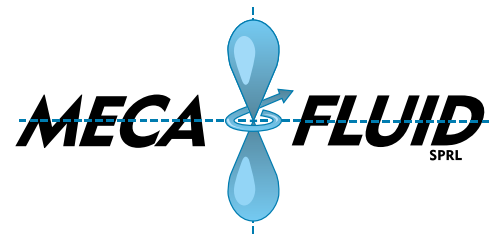




20 ANS DE CROISSANCE ET D'EXPERTISE EN GESTION DES FLUIDES INDUSTRIELS



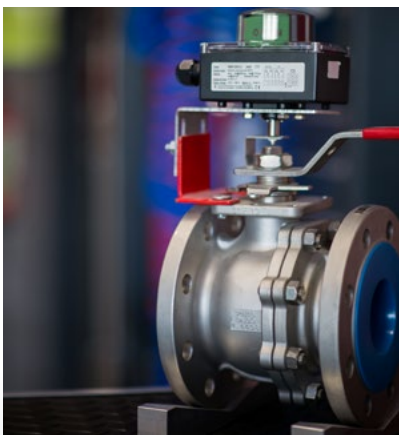
Il y a tout juste un an, « CCI Mag' » ouvrait ses colonnes à Méca-Fluid. Depuis, ce spécialiste de la robinetterie industrielle et des composants pneumatiques a atteint les objectifs qu'il s'était fixés. Et même un peu plus. En atteste sa croissance de 18 % en 2018. Un succès qui s'explique par une vision juste et l'anticipation des besoins de ses 3.000 clients. Samuel Dumont, sales & marketing manager chez Méca-Fluid, explique comment leurs investissements ont porté leurs fruits. Et ce, qu'il s'agisse de stock, d'IT ou encore de ressources humaines.

Savoir établir dans la durée des partenariats judicieux

Cette année, Méca-Fluid fête ses 20 ans sur le marché belge et ses 10 ans au Grand-Duché de Luxembourg. Dès les débuts de l'entreprise, son fondateur et CEO Marc Leclercq a su sceller les bons partenariats. Samuel Dumont explique : « Cela fait une vingtaine d'années que notre partenaire n° 1 est Emerson. Celui-ci continue de grandir et vient d'acquiescer le constructeur AVENTICS, anciennement Bosch-Rexroth pneumatique. D'autres accords ont aussi été trouvés avec des fabricants tels que FESTO. Pour Méca-Fluid, cela constitue un levier de développement complémentaire. Pour les clients, cela signifie plus de choix dans une gamme agrandie. Celle-ci compte déjà à ce jour près de 500.000 références ».

« Quand votre urgence devient notre priorité », bien plus qu'un slogan...

Samuel Dumont illustre : « Nous mettons tout en œuvre, et ce, dans les plus brefs délais pour apporter une solution aux besoins de nos clients. Car l'arrêt d'une chaîne de production, cela a un coût. Notre patron est ainsi allé en personne



Naissance d'un 4^e département

Jusqu'en septembre 2018, Méca-Fluid comptait 3 départements conjoints : l'un dédié à la vente et au conseil, le deuxième aux montage, conception, assemblage, révision et audit « air comprimé », et le troisième à l'installation sur site du matériel. Fin 2018, l'activité de sélection, vente, installation et maintenance de compresseurs, sécheurs et traitement des condensats a été sortie du département « atelier » pour devenir un 4^e axe de développement de Méca-Fluid. « Les retours d'expérience de nos clients et les feedbacks de nos techniciens le montraient : ce 4^e département s'imposait comme une évidence. Dans un tel contexte, les forces vives sont requises : nous engageons de nouveaux collaborateurs, qui compléteront l'équipe de spécialistes techniques des compresseurs. L'effectif, qui a déjà triplé au cours de la dernière décennie, est donc amené à s'étoffer davantage ».

dépanner la société Woodenergy, dans le zoning des Plénesses, en plein week-end. Une autre fois, un employé s'est rendu toutes affaires cessantes à Flémalle, chez Arcelor, pour apporter la pièce indispensable à la reprise de l'activité ».

Une solide logistique assortie d'une veille et de conseils sur-mesure

Pour pouvoir assurer une telle disponibilité, il n'y a pas de secret. C'est un état d'esprit au sein des équipes. Cela requiert aussi une solide logistique : « Notre raison d'être est, depuis toujours, de consacrer du temps aux apports de solutions techniques. Ceci tout en étant performants dans l'approvisionnement de composants. Concrètement, cela signifie que nous analysons en permanence les besoins de nos clients afin que notre stock soit adapté, le cas échéant. Nous assurons donc une veille ainsi qu'un conseil sur-mesure ».

Des investissements informatiques pour gagner en agilité

Fin 2018, Méca-Fluid ouvrait un magasin self-service à Barchon et lançait son e-commerce. Celui-ci est souvent connecté aux ERP de nos clients, de quoi faciliter la vie de l'utilisateur

final : « Nos clients ont entre les mains un outil userfriendly. C'est ainsi que notre système IT matche nos propres références et celles de nos clients. Ceux-ci peuvent également commander en direct via la plateforme. Les fiches-produits sont, quant à elles, directement téléchargeables. De quoi s'alléger de procédures administratives et gagner un temps précieux. Exit également les éventuelles erreurs lors des encodages de références ».

Continuer de se développer, ici et par-delà nos frontières

Une telle vision est gage de succès : « Nos surfaces de stockage, déjà doublées en 2016, seront encore augmentées d'ici 2022. Par ailleurs, depuis qu'une personne a été engagée à temps plein pour le web, nous avons pu enregistrer un boom en référencement Google. Ceci nous a valu de nouveaux clients en France, en Afrique et en Chine. Et, selon la volonté de Monsieur Leclercq : qui dit 'croissance' dit aussi 'personnel'. Aussi, pour assurer ces performances, nous avons mis en place une politique de formation de nos collaborateurs. Notre CEO est le premier à reconnaître les qualités et l'implication de ceux-ci. Ce sont des individus compétents et encouragés à grandir avec leur entreprise ».

Méca-Fluid sprl

Zoning industriel de Barchon, rue Frumhy, 18 – B-4671 Barchon | +32 (0)4 370 25 00 | info@mecafluid.be | www.mecafluid.eu