

## Transmissions et maintenance

# Brammer France fête ses 40 ans

La société Brammer France vient de fêter son quarantième anniversaire en octobre dernier. Forte de sa croissance organique et de plusieurs opérations de croissance externe, la filiale française d'un des leaders européens de la fourniture industrielle et de la maintenance aborde 2015 avec confiance.



Le ParkerStore de l'agence Brammer de Reims.

► « La croissance externe demeure une priorité pour Brammer », affirme Bruno Carrier. Le directeur Marketing et Développement de Brammer France en veut pour preuve les récentes opérations menées en ce sens par le spécialiste de la fourniture industrielle et de la maintenance. Brammer, qui avait déjà fortement accru son implantation en France avec la reprise de Roulement Service à l'aube des années 1990, va voir son activité dans l'Hexagone progresser de façon significative suite à l'acquisition en février 2014 du groupe Fica, basé à La Ricamarie, près de St Etienne.

### Nouveaux métiers

A l'instar de Brammer, Fica est un partenaire historique du groupe Parker. Ses sept points de vente

dans la région Rhône-Alpes et ses trois ParkerStores s'inscrivent donc dans une optique de parfaite complémentarité géographique avec les différentes agences de Brammer ainsi qu'avec les deux ParkerStores que ce dernier a déjà ouvert à Charleville Mézières et à Reims. En outre, la reprise de Fica permet à Brammer d'intégrer deux nouvelles facettes à son offre : l'air comprimé, avec la représentation des compresseurs d'air de la marque Worthington-Creysensac, d'une part, et une activité de transformation de matières plastiques, d'autre part. « L'incorporation de ces deux métiers va permettre à Brammer d'enrichir sensiblement sa palette de pres-

tations et d'aborder de nouveaux marchés. A cet effet, nous venons notamment d'investir dans une nouvelle presse à injecter le plastique », se réjouit Bruno Carrier.

Actuellement en cours d'intégration, la société Fica, qui emploie 70 personnes, amène un volume d'activité de quelque 11 millions d'euros qui viendront s'ajouter aux 103 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisés par Brammer France (2013).

L'activité de la filiale du groupe Brammer bénéficie également du lancement fin 2013 en France de la marque d'outillages à main Roebuck. Déjà disponible en Grande-Bretagne depuis de nombreuses années, c'est un catalogue de 2.500 références qui est maintenant mis à la disposition des marchés d'Europe continentale.

Enfin, conscient des opportunités offertes par un marché des équipements de protection individuelle en pleine croissance, Brammer France a été nommé distributeur exclusif de la nouvelle marque d'EPI, Q-Safe, lancée en novembre dernier sur 19 marchés de l'Union européenne, qui devrait lui permettre de fortement accroître ses activités dans ce domaine.

### Valeur ajoutée

Brammer France s'appuie également sur les nouveaux concepts lancés par le groupe pour développer son courant d'affaires sur son marché.

C'est notamment le cas du Brammer Invend™, qui consiste en la mise à disposition, au sein des locaux de l'entreprise cliente, d'un distributeur automatique de pièces et produits à forte rotation : outillages à main, outils pneumatiques, matériels de tests et mesure, outils de lubrification, produits d'entretien, d'hygiène et de sécurité, EPI, filtres... (Voir Fluides & Transmissions – avril 2013). Le contenu de la machine, défini en fonction des besoins du client qui ne paye que les produits distribués, est réapprovisionné automatiquement par Brammer dès lors que le stock d'un article passe sous un seuil défini à l'avance. « Le Brammer Invend™ connaît un démarrage très prometteur en France. Sa mise en œuvre se traduit par une meilleure disponibilité des produits concernés et un contrôle plus efficace de leur consommation, avec des économies appréciables à la clé », constate Bruno Carrier. Brammer France a lancé deux véhicules de démonstration spécialement dédiés à ce nouveau concept afin de porter la bonne parole auprès des industriels concernés.

Le groupe intensifie par ailleurs sa stratégie d'ouverture d'In-



Brammer installées dans les locaux de l'industriel, gérées par un technicien connecté à l'ERP de Brammer et entièrement dédié aux besoins du client en termes de gestion des stocks, temps de présence et expertise. Quelques 45 Insites™ ont déjà été implantés en France, les derniers en date chez Rio Tinto à Dunkerque ou Fleury Michon en Vendée. A chaque fois, un collaborateur Brammer est présent en permanence sur les différents sites de production. Avec pour objectifs, la réduction des stocks et l'optimisation du nombre de fournisseurs, soit une véritable création de valeur ajoutée chez le client...

### **Efficacité énergétique**

C'est également dans cette optique que Brammer France a dé-



Deux véhicules de démonstration sont dédiés au nouveau concept Brammer Invend™ afin de porter la bonne parole auprès des industriels concernés.

cidé de dédier un de ses collaborateurs à l'efficacité énergétique. A ce titre, Brammer propose à ses clients la réalisation d'audits de leurs installations visant à détecter les fuites d'air comprimé sur l'ensemble du circuit pneumatique et à leur soumettre un plan d'actions à mettre en

œuvre pour y remédier. De telles opérations ont déjà été menées chez de grands constructeurs automobiles tels que Renault, par exemple.

En tant que spécialiste de la transmission mécanique et de la fluiditique (hydraulique, pneumatique, process), Brammer vient

en outre d'éditer un catalogue dédié à ces activités pour le marché MRO. Fort de près de 54.000 références, cet ouvrage traduit dans neuf langues propose une offre complète de produits de maintenance et de réparations et présente 34 marques des plus grands fabricants mondiaux de roulements, moteurs et variateurs de fréquence, transmissions mécaniques, guidages linéaires et transmissions d'énergie par fluides.

Enfin, Brammer France s'attache à développer un service de proximité au bénéfice de ses clients. Des spécialistes en transmissions, en outillage ou en maintenance, ont ainsi été déployés dans les régions. Toujours dans cette optique, une nouvelle agence a ouvert ses portes à Montpellier fin 2014. ■