



FABEMI

# Un partenariat en **béton**

*En 40 ans, l'entreprise de Donzère a su grandir, évoluer, se diversifier et se distinguer dans l'univers plutôt traditionnel et segmenté des BTP. Avec environ 480 collaborateurs répartis sur 15 sites de production dans le Sud-Est, 13 plates-formes de distribution positionnées sur le reste de l'Hexagone, Fabemi crée et fabrique des produits à base de béton utilisés dans la construction et les aménagements extérieurs. Chiffre d'affaires 2003 : 115 millions d'euros.*

**A**vec le rachat du Groupe Someag en 2001, Fabemi double ses effectifs, ses usines et son chiffre d'affaires. La réactivité est l'une des priorités de l'entreprise. "Chez nous, la hiérarchie comporte peu de niveaux, cela facilite la circulation de l'information, donc la prise de décision. La personnalité de Jean-Pierre Bedel, fondateur et actuel PDG, est à l'origine de cette organisation. L'homme est pragmatique, très réactif, à la fois accessible et discret. Il a su insuffler ces qualités à son entreprise", estime Michel Tisseyre, Directeur général.

Les Directeurs commerciaux comme les responsables production travaillent quasiment en prise directe avec le PDG. De la même manière, les distributeurs envoient eux-mêmes leurs commandes, sans passer par le service commercial qui, lui, se consacre au contact clientèle, à la présentation des produits, et à la prescription auprès de décideurs comme les architectes ou les paysagistes. Résultat, les commandes sont saisies en temps réel et apparaissent immédiatement sur les écrans de Norbert Dentressangle, partenaire transport et logistique depuis 1997. Les blocs de béton sont livrés sous 48 heures dans la zone de chalandise (Sud-Est) et les produits environnement

sur toute la France en 4 jours maximum. Fabemi a opté pour une externalisation de la fonction transport, en privilégiant une collaboration de proximité. *“L'intégration d'hommes de Norbert Dentressangle au sein de la vie quotidienne de Fabemi participe à l'optimisation des délais, poursuit Michel Tisseyre. Les exigences de nos clients évoluent, nos distributeurs travaillent aujourd'hui en flux tendu, les volumes transportés ont considérablement augmenté ces dernières années et passent du simple au quadruple selon les saisons... Il nous fallait un partenaire capable de s'adapter immédiatement et en permanence, de prendre en compte la spécificité de nos problématiques, davantage logisticien que transporteur. Auparavant, le recours à une multitude de transporteurs locaux empêchait toute synergie entre les sites. Une approche plus globale s'imposait, avec un partenaire opérationnel sur l'ensemble de l'Hexagone.”* Cette première dans le secteur du BTP est l'aboutissement de la rencontre entre deux hommes, Jean-Pierre Bedel et Norbert Dentressangle. *“Les deux entrepreneurs partagent une même idée de la gestion d'entreprise, à des échelles différentes. Selon leur philosophie commune, l'entreprise se construit à partir des hommes, ce sont eux qui font l'entreprise.”*



### “Une relation qui se bétonne !”

## Au moins 60 semi-remorques en permanence sur les routes

*Sur les 2 millions de tonnes de produits béton sorties chaque année des usines, 80 % sont confiées à des transporteurs, dont plus des deux tiers à Norbert Dentressangle. Le reste est récupéré par les clients eux-mêmes. Fabemi a revendu Celano Transports, acquis avec la Someag, au logisticien qui assure ainsi sa présence sur PACA.*

*Le partenariat Fabemi-Norbert Dentressangle, c'est :*

- deux Centres d'exploitation : 5 salariés Norbert Dentressangle sur le site de Donzère et 2 sur celui de Saint-Laurent-de-Mûre ;
- 60 véhicules en moyenne, jusqu'à 80 en période de pics d'activité, sur des livraisons chantiers et distributeurs, dépôts et plates-formes de distribution ;
- livraisons par semi-remorques de 25 tonnes, plateau ou bâché selon les produits.

