



Interview de Frédéric Heimendiger

Directeur Commerciale FAPEC

Pouvez-vous nous décrire votre activité en quelques mots ?

Fapec met au point et réalise des concepts de mobiliers pour les distributeurs et les enseignes.

Notre outil industriel à proximité de Chartres nous permet de réaliser des mobiliers en bois, métal, plastique ou multi-matériaux, nous installons les magasins partout en Europe. Pour les marques nous réalisons aussi des mobiliers PLV : présentoirs, bornes d'informations, corners, valorisations de linéaires ...

A-t-elle évoluée depuis ces 4 dernières années ?

Le cahier des charges est de plus en plus complet, car si le merchandising doit mettre en confiance et faire vendre, il doit aussi préserver l'image, allier l'aspect créatif, les normes de sécurité, les solutions contre la démarque inconnue... et surtout entrer dans un budget toujours plus serré.

Nos clients sont très attentifs au respect de l'environnement : à chaque appel d'offre, nous devons garantir la sélection des matériaux, l'information et la formation de nos équipes, la fabrication selon les normes, le traitement des déchets industriels et de l'eau.

La tendance est au bois et spécialement le bois certifié PEFC (Programme de Reconnaissance des Certifications Forestières), utilisé dans des concepts tels qu'Yves Rocher. L'innox qui ne demande pas de traitement de surface, et le verre sont aussi plus largement utilisés. L'assemblage se fait avec de la colle à eau ou avec des fixations mécaniques. Les leds ont remplacé les lampes à incandescences pour l'éclairage des PLV ou mobiliers. Nous recherchons toute économie d'énergie et de maintenance.

Notre bureau d'études tient compte du développement durable dès la conception de tout présentoir : celui-ci va être pensé dès le départ pour pouvoir être recyclé en fin de vie : les différentes parties seront démontables pour être triées par types de matériaux.

Au niveau du conditionnement, on remplace au maximum le polystyrène par le carton.

Qui sont vos clients ?

Nos clients sont des distributeurs ou des marques dans des secteurs d'activité aussi divers que la mode, le sport, les cosmétiques, la pharmacie, la téléphonie, les loisirs, la banque, l'automobile...

Parmi eux : Auchan, Yves Rocher, Habitat, Levi Strauss & Co, L'Oréal, Marc Orian, Orange, Quiksilver, le groupement de pharmacies Family Prix, PMU, Legrand, BNP, Nissan ...

Qu'est-ce qui motive votre participation à EQUIPMAG 2010 ?

Nous serons pour la 1^{ère} fois au salon Equipmag car nous pensons que - plus que jamais - le consommateur attend un magasin convivial : le point de vente doit l'accueillir et participer à la décision d'achat ; Pour y répondre les distributeurs ont besoin de partenaires qui les conseillent, rationalisent la production aux moindres coûts et soient capables d'installer des magasins à l'international. Nous espérons donc rencontrer de nouveaux clients potentiels.

Quelle(s) nouveauté(s) allez-vous mettre en avant sur le salon ?

Nous allons au travers de réalisations concrètes démontrer notre savoir-faire, nos capacités de production et d'installation, pour apporter à nos clients une solution complète.

Et bien sûr, nous mettrons en avant notre respect de l'environnement.

