

Automechanika 2016 – Fog relance son activité export

mardi, 20 septembre 2016

Présent pour la première fois depuis 2008 sur Automechanika Francfort, Fog a profité du salon pour annoncer la reconstruction de sa cellule export, avec une équipe commerciale et technique dédiée et l'ambition de réaliser entre 500 000 et 1 million d'euros de chiffre d'affaires en 2017 sur cette seule activité.



De

gauche à droite : Benoît de Maynadier, DG de Fog, Vivien Harrault, responsable export et Sébastien Roubaud, responsable technique export.

Huit ans que Fog ne s'était pas rendu sur le plus gros salon européen de la pièce automobile et de l'équipement d'atelier. Huit ans au cours desquels Fog a connu maintes péripéties. Jusqu'à [son rachat](#) par l'Autocontact, en 2014, son [changement de nom](#), Nouvelle Fog Automotive, et la nomination de Benoît de Maynadier au poste de directeur général. En 2016, Fog a donc renoué avec Automechanika Francfort et pas pour n'importe quelle raison : le fabricant français de matériel de garage relance tout simplement son activité export et a mis en place, à cet effet, une cellule dédiée.

C'est en effet Vivien Harrault (au centre sur la photo) qui a pris la fonction de responsable export au sein de ladite cellule pendant que Sébastien Roubaud (à droite de l'image) devient responsable technique export. «*Il faut savoir que l'export a représenté, à la grande époque de Fog, jusqu'à 15% du chiffre d'affaires à hauteur de 8 à 10 millions d'euros, affirme Benoît de Maynadier. Aujourd'hui, cette activité*

ne représente presque rien dans nos résultats, alors que nous vendions jusqu'à 600 géométries par an lorsque Fog exportait fort.»

Reprendre contact avec l'international

L'objectif annoncé de Fog à moyen terme : passer de 3% du CA total réalisé à l'export –chiffre actuel de l'activité– à 15%, ce qui équivaut, ni plus, ni moins, à renouer avec les proportions de jadis. Le but affiché de Fog en 2017 est d'atteindre entre 500 000 et 1 million d'euros de CA export. *«Nous sommes sur une tendance à 10,5 millions d'euros en 2016 et nous visons un chiffre d'affaires global de 12 à 13 millions d'euros en 2017»*, souligne Benoît de Maynadier. *«Nous avons bien commencé dans les DOM-TOM. Mais aujourd'hui, qui s'occupe par exemple des quelque 1 000 géométries Fog installées en Pologne ? C'est l'une de nos prochaines tâches»*, insiste le directeur général. Des géométries et d'autres types d'équipements, bien sûr, notamment des ponts élévateurs qui, comme le souligne encore Benoît de Maynadier, *«n'étaient plus entretenus que par les distributeurs»*, voire en mode «do it yourself». Voire pas du tout...

«Nous allons renouer contact avec les groupements présents sur les marchés étrangers, comme AD International ou Temot International, entre autres, suggère-t-il. Car Fog reste une marque importante pour les distributeurs. Et les clients attendent de nous que nous puissions installer leur matériel mais surtout le maintenir, ce qui implique de trouver les bons partenaires et former les équipes de leur service après-vente.»

Histoire de bien présenter auprès des futurs clients, Fog a déjà préenregistré une douzaine de langues sur ses appareils de géométrie. Des commandes de pièces proviennent déjà, pour la maintenance, d'Europe, bien sûr, mais aussi d'Afrique du Nord et *«même d'Amérique du Nord»*, selon Benoît de Maynadier. *«Nous visons aussi le Moyen-Orient mais nous y rencontrons une grosse concurrence chinoise»*, tempère-t-il.