

Prescription, innovations, distribution : MOB place en 2025 l'utilisateur au cœur de son nouveau plan stratégique



MOB, leader industriel français de la martellerie, annonce une nouvelle étape stratégique pour 2025, plaçant l'utilisateur au cœur de sa démarche. Fort de plus de 100 ans d'expertise dans la conception et la fabrication d'outils à main pour la maintenance industrielle, le groupe met en place un plan de développement concret, articulé autour de trois axes principaux : l'innovation produit, la démarche de prescription terrain et une nouvelle approche de distribution.

Cette année, MOB introduit **un nouveau contrat de distributeur, avec des avantages concrets pour les partenaires**, ainsi que la création d'une équipe de prescripteurs dédiée qui, dès 2025, multipliera par dix les visites d'ateliers d'ici 2026. Ces actions visent à renforcer l'adéquation des produits aux besoins réels des utilisateurs tout en facilitant leur accès. Avec cet objectif, MOB continue de se positionner comme référence européenne dans le domaine de la martellerie et de l'outillage à main.

AU PLUS PRÈS DES UTILISATEURS : LA NOUVELLE DÉMARCHE DE PRESCRIPTION TERRAIN DE MOB POUR RÉPONDRE AUX BESOINS RÉELS

Pour MOB, l'outil est avant tout le **prolongement naturel de la main** : il doit permettre à chaque professionnel d'être plus efficace, plus confortable et plus sûr dans ses gestes. Cette conviction, fondement de l'ADN de la marque, se traduit désormais dans une stratégie globale qui place l'utilisateur au centre de toutes les décisions.

C'est dans cette optique que MOB a lancé début 2025 une **nouvelle démarche de prescription, en envoyant un collaborateur dédié dans les ateliers pour échanger en direct avec les utilisateurs**. L'objectif est clair : capter les retours d'usage, observer les pratiques, comprendre les besoins non exprimés afin de mieux y répondre.

Cette présence démarrée en Auvergne-Rhône-Alpes a vocation à se structurer au niveau national, avec pour objectif de **multiplier par 10 les visites d'ici 2026 et de constituer une équipe dédiée à court terme**.

En complément, **MOB renforce également sa présence sur les salons industriels**, comme le **SEPEM à Grenoble** en octobre 2024, **Martigues en juin 2025**, et **Angers en octobre 2025**, pour continuer d'entretenir un lien direct avec les professionnels de la maintenance.

Ces rendez-vous permettent de nourrir la stratégie produit, d'ancrer la marque dans les enjeux concrets du secteur, et de faire évoluer les gammes en prise directe avec les retours terrain.

" Nous avons changé de posture : nous allons vers les utilisateurs pour concevoir des outils plus justes, plus utiles, plus impactants. C'est sur le terrain que tout commence. "

Thibaut Moulin, PDG de MOB.



NOUVELLE APPROCHE COMMERCIALE : MOB RENFORCE SES PARTENARIATS AVEC LES DISTRIBUTEURS POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES UTILISATEURS

Pour toucher efficacement l'utilisateur final, **MOB s'appuie sur un maillage essentiel : celui des distributeurs**. En 2025, la marque repense en profondeur cette relation historique avec le lancement d'un **nouveau contrat de partenariat exclusif**. Ce contrat permettra de renforcer la relation avec les distributeurs en leur offrant de nombreux avantages, notamment l'accès à une plateforme web dédiée, qui leur donnera **accès à l'intégralité du stock de MOB**, soit l'équivalent de **15 millions d'euros** de stock, avec 10 000 références, pour répondre à 100 % des demandes.

" Seulement 20 % des références sont souvent stockées chez un distributeur. Grâce à notre modèle logistique, nous permettons de répondre à 100 % des demandes sans alourdir les stocks. "

Fabrice Chabot, Directeur Commercial chez MOB

Ce nouveau contrat permettra aussi aux distributeurs de proposer à leurs clients une livraison directe des produits sous **colis anonymisés en 48 à 72 heures**. MOB met également à leur disposition de nouveaux mobiliers de présentation pour améliorer l'attractivité de leurs espaces de vente.

MOB transforme ainsi ses distributeurs en véritables partenaires commerciaux, en facilitant leur capacité à répondre rapidement aux besoins spécifiques des utilisateurs tout en élargissant leur catalogue sans alourdir leurs stocks. Ce modèle, jamais vu auparavant dans l'industrie, fait de MOB un véritable facilitateur du marché.

Cette approche vise à faire de **MOB un véritable apporteur d'affaires** : permettre aux distributeurs de répondre à toutes les demandes, y compris les plus spécifiques, sans alourdir leurs stocks.

L'objectif affiché est ambitieux : **signer plus de 30 partenariats dans les principaux bassins industriels français d'ici fin 2025**.

UN MODÈLE LOGISTIQUE INÉDIT : MOB GARANTIT UNE LIVRAISON RAPIDE ET ADAPTÉE GRÂCE À SA NOUVELLE APPROCHE BIMODALE

Derrière cette nouvelle offre, MOB s'appuie sur une logistique solide et éprouvée, sans restructuration à prévoir. Depuis plusieurs années, l'entreprise a développé un modèle bimodal avec des acteurs du e-commerce, qu'elle étend désormais aux distributeurs physiques.

Ce modèle fluide favorise la mise en circulation rapide des innovations tout en allégeant les contraintes logistiques des distributeurs. Il repose sur deux axes complémentaires :

- **Livraison par palette** sur plateforme logistique pour les produits à forte rotation.
- **Livraison directe à l'utilisateur final**, en marque blanche, pour les références de spécialité.

Rodé depuis 3 à 4 ans, ce dispositif permet à MOB de **répondre rapidement à tous les types de demandes**, et d'assurer la disponibilité de son offre complète sans compromis sur la qualité de service.

DES INNOVATIONS UTILES, CONÇUES ET FABRIQUÉES EN INTERNE

Chez MOB, l'innovation ne part jamais d'une intuition isolée : elle est systématiquement issue de l'observation terrain. Chaque nouveauté répond à un usage concret, exprimé ou latent, identifié dans les ateliers.

La dizaine de nouveautés 2025 témoignent de cette approche pragmatique :

- **La pince Fortissimo** : autobloquante, puissante et rapide ;
- **Le cliquet télescopique à levier** : compact et extensible pour une ergonomie optimale ;
- **La servante Cockpit électrifiée** : avec fonction anti-basculement et surface de travail augmentée ;
- **Le sac à dos étanche B'UP** : conçu pour les environnements industriels complexes.

Tous ces produits sont conçus et fabriqués en interne, avec une maîtrise complète de la chaîne de

valeur, depuis le bureau d'études jusqu'à la production dans **la forge de Chambon-Feugerolles**.

MOB poursuit également le développement de gammes plus techniques, notamment dans la **martellerie tendre**. Après l'acquisition du fabricant allemand HKR en janvier 2024, l'entreprise enrichit son offre avec de nouveaux marteaux DUO et massettes à embouts interchangeables. Ces produits s'adressent à des marchés de niche exigeants, comme l'aéronautique : **Airbus utilise exclusivement les maillets MOB en bois comprimé pour ses opérations de tôlerie fine**, preuve de la robustesse et de la précision de ces outils.

“ Le secteur de l'outillage à main n'est pas figé. Il évolue au gré des usages et des pratiques dans les ateliers. Toutes nos innovations sont issues de nos observations sur le terrain. ”

Thibaut Moulin PDG de MOB

“ Airbus utilise exclusivement notre martellerie en bois comprimé pour ses opérations de tôlerie fine car nos outils sont les seuls capables de répondre à leurs exigences. ”

Fabrice Chabot, Directeur Commercial chez MOB

L'équipe R&D, dirigée par Sylvain Béal, a été renforcée par l'arrivée de deux nouveaux profils, et la prescription terrain est désormais pleinement intégrée au développement produit. **C'est un cercle vertueux entre écoute, conception et mise sur le marché.**

A propos de MOB

Inventeur de la forme du marteau rivoir français, MOB conçoit, fabrique et commercialise depuis 1920 des outils à main premium pour les métiers techniques et industriels. Forte d'un catalogue de quelques 3 500 références, la PME familiale est également le leader européen de la martellerie et des limes pour l'industrie et un acteur majeur des outils à main pour la maintenance industrielle. L'entreprise tricolore pratique son savoir-faire ancestral et moderne dans sa forge du Chambon-Feugerolles (42) près de Saint-Etienne, en tant que forgeron français d'outils à main pour l'industrie.

Contacts Presse

Le Crieur Public

Ninon Quebre - Tél. 06 28 01 76 75

Mail : ninon.quebre@lecrieurpublic.fr

www.moboutillage.com



Communiqué de presse et visuels
téléchargeables en salle de presse
www.lecrieurpublic.fr