



## TÊTE D'AFFICHE

### Timber met tout son poids dans les balances



**Le spécialiste du matériel de pesage pour les professionnels a développé une activité de négoce en s'appuyant sur son métier de fabricant et en nouant des relations de confiance avec ses confrères qui lui permettent aujourd'hui de partir à la conquête de l'Europe.**

Frédéric Timber a toujours voulu être autonome et gagner sa vie comme il l'entend. Aussi, à la fin de ses études techniques en informatique, il décide de monter son entreprise. Son père et son grand-père ont fait carrière dans le pesage et il s'oriente tout naturellement vers ce secteur pour créer, avec le premier, Timber Production en 1990. La petite société, établie en pleine campagne à Esmans (Seine-et-Marne) met au point et fait breveter des produits très spécifiques pour le pesage professionnel qu'elle commercialise à partir de 1992. Elle franchit une nouvelle étape en 1999 en lançant une activité de négoce-distribution qui lui permet de compléter sa gamme de produits.

*« Les fabricants me connaissent et je leur ai proposé de faire figurer gratuitement leurs fabrications sur mon catalogue consacré au pesage industriel et de réorienter vers eux, moyennant commission, les clients acheteurs de leurs produits », se rappelle Frédéric Timber. La première édition fait 50 pages et la deuxième, en 2001, le double. Ce sera pourtant la dernière. « Internet commençait à monter en puissance et j'ai tout misé*

*dessus », indique le dirigeant. Le site Direct Pesage, fondé sur le même système de commission que son modèle papier, est né. Aujourd'hui, Timber, qui emploie six personnes car il externalise ses activités au maximum, réalise 90 % de son chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros dans le négoce, à parts égales entre les ventes directes et l'approvisionnement des revendeurs. Ses propres produits, qui permettent notamment d'effectuer des opérations de pesage sur du matériel de manutention, ne représentent plus que les 10 % restants, sans grandes perspectives de développement du fait de leur forte pénétration sur un marché de niche. Frédéric Timber tient pourtant à rester fabricant, même s'il sous-traite la réalisation des matériels de série, pour « les connaissances techniques et la reconnaissance du milieu professionnel » que cela apporte.*

*« L'expérience du fabricant permet de bien choisir les produits et de les garantir », souligne le dirigeant. Les clients professionnels ne s'y trompent pas. « L'activité Internet ramène du cash et permet d'acheter plus loin et d'améliorer les marges », ajoute-t-il. Aujourd'hui, elle s'est suffisamment développée pour que Frédéric Timber commence à la décliner dans huit pays européens (Royaume-Uni, Belgique, Espagne, Irlande, Pologne, Portugal, République tchèque et Suisse) avec le site Direct Scale. Ce dernier ne propose que 400 des 2.000 références accessibles en France, « des produits faciles à envoyer et à récupérer en cas de réparation », insiste le dirigeant, qui envisage dans un second temps de conclure des accords avec des distributeurs locaux.*

DOMINIQUE MALÉCOT