

Retech, une solution dédiée aux revendeurs indépendants

Si l'on met de côté la technicité indispensable à leur activité, l'alchimie idéale pour les distributeurs de fournitures industrielles est de pouvoir à la fois conjuguer proximité avec leurs clients, réactivité et engagement des collaborateurs, avec une gestion optimisée, une logistique sans faille et des supports de vente évolués. Ces exigences ne sont pas remplies par tous les revendeurs français même si chacun tente à sa manière de s'en approcher, quel que soit son modèle économique.

Selon que l'on est un groupe, un affilié à un groupement, un indépendant ou une société de vente à distance, les atouts sont différents et les problématiques auxquelles il faut répondre sont très variables. En schématisant, nous pouvons avancer que les sociétés intégrées possèdent une meilleure expertise financière et logistique que les indépendants, ces derniers ayant en revanche une réactivité plus forte face à leurs clients. Au-delà de cette généralité qui souffre ses exceptions, il faut comprendre que l'organisation même d'un réseau de vente engendre des avantages, qui sont mis en valeur, et des points faibles qu'il faut effacer.

Le savoir-faire T&O

Pour les revendeurs indépendants, les écueils tiennent essentiellement à l'insuffisance des structures venant en amont de la vente et c'est ici que vient s'inscrire la solution Retech proposée par le groupe T&O, solution qui permet d'associer

Lorsqu'on est un distributeur indépendant de fournitures industrielles, la concurrence est souvent déséquilibrée avec les concurrents appartenant à des groupes ou groupements structurés qui profitent de supports importants. A travers sa solution Retech, le groupe T&O se propose de gommer ce handicap en proposant aux revendeurs indépendants un catalogue de 38 000 articles associé à une logistique sans faille qui leur permettra de se concentrer sur leur action commerciale et de mener leur développement dans les meilleures conditions.

pleinement les atouts métiers des indépendants et des distributeurs intégrés.

Grâce à son indéniable expérience des ventes produits de son catalogue Otelo, T&O a en effet acquis une grande connaissance du métier de l'usinage, un référencement de pro-



Jean-Luc Drouard, responsable développement du réseau de revendeurs Retech : « Notre ambition est de monter un réseau national de distributeurs indépendants partenaires qui s'engagent réellement sur le projet Retech ».

duits large et pertinent, un stock important et une maîtrise de la logistique indiscutable. Valorisés dans l'activité de vente à distance, ces atouts ont également une valeur intrinsèque élevée pour la distribution traditionnelle par agences, notamment lorsqu'il s'agit d'entreprises indépendantes qui peuvent difficilement optimiser leur gestion, leur logistique et leurs supports commerciaux.

L'idée maîtresse du projet Retech a donc été de mettre le savoir-faire T&O à la disposition des revendeurs isolés, offre qui permet aux revendeurs indépendants d'exprimer pleinement leurs forces spécifiques en bénéficiant d'une infrastructure performante et transparente développée par un groupe intégré.

38 000 références produits dans 944 pages

Aujourd'hui, alors que Retech en est à sa première phase de développement, la première pierre à l'édifice est formée par le couple catalogue logistique.

Sorti en juin, le premier catalogue Retech comprend 38 000 références disponibles à l'unité axées sur l'usinage (outils coupants, métrologie, matériels de production) mais comprenant également des sélections dans l'équipement d'atelier, les outils à main ou électroportatifs et les équipements de protection individuelle pour citer des familles parmi les plus importantes. Cet assortiment, soigneusement sélectionné, est commercialisé sous des marques spécifiques qui sont T&O (très haute qualité), OTMT (prix et qualité) et OTG (prix super économiques) ainsi que sous les labels Better (rapport qualité prix élevé) et Best (haut de gamme) qui identifient des articles sourcés et vérifiés. Tous les produits sont conservés en stock chez T&O et immédiatement disponibles pour livraison. Ce catalogue tarifé – le revendeur applique les remises qu'il désire – est repiqué au nom du distributeur partenaire de Retech qui s'en sert comme support de vente et peut le remettre à son client.

Parallèlement, suite à la demande des premiers partenaires Retech, T&O va éditer plusieurs brochures par an qui serviront aux animations clientèles et à la prospection. Elles aborderont un thème et seront également une vitrine du catalogue général. La première, à paraître dès ce mois de septembre, abordera ainsi les outils coupants par matières et applications. Ce système de petites brochures devrait permettre de développer le chiffre d'affaires sans avoir à subir de contraintes en terme de logistique et de stock.

Une logistique éprouvée

En terme de livraison, toute commande réceptionnée chez T&O avant 14h (à terme 18h) sera expédiée le jour même chez le partenaire ou chez le client avec son bon de livraison. Quelle que soit la destination du colis, le franco pour les colis →



Ici repiqué pour le distributeur Puissance 3, le catalogue tarifé Retech comprend 38 000 références à l'unité réparties dans sept familles (outils coupants HSS et carbure, Equipement de production, Instruments de mesure, abrasifs et finitions, Outils à mains et équipement d'atelier, Pneumatique et machine-outils et électroportatif, Hygiène et sécurité). Tous ces produits sont conservés en stock et livrables immédiatement.

LA GENÈSE DE RETECH

Le projet Retech élaboré par T&O est né d'une observation simple mettant en évidence le fait que, malgré leur professionnalisme et leur qualité de service, nombre de revendeurs indépendants de la fourniture industrielle se retrouvent en difficulté face à des distributeurs appartenant à des groupes ou groupements.

- Les revendeurs indépendants pâtissent d'un stock qui se révèle insuffisant pour répondre d'une façon rapide à tous leurs clients. Par ailleurs, ce stock est souvent déséquilibré car pour partie constitué d'articles à faible rotation résultant de commandes spéciales – les franco consentis par les fournisseurs génèrent des queues de stock ;
- Ce sont des spécialistes qui ont des contacts étroits avec finalement peu de fabricants et qui n'ont pas d'échanges suffisants avec leurs autres fournisseurs pour proposer à leurs clients – dont ils connaissent les besoins – tous les produits qui seraient susceptibles de les intéresser.
- Ils consacrent beaucoup d'énergie à la partie administrative, ne disposent pas d'outils de vente spécifiques – si ce n'est en embarquant tous les catalogues fournisseurs – et se retrouvent souvent désarmés lorsque leurs clients, parfois d'une taille très importante, abordent les sujets de l'internet ou de l'e-procurement.
- D'une façon plus structurelle, ce sont des entreprises où l'on travaille beaucoup mais pour lesquelles au bout du compte la pérennité n'est pas assurée. La seule logique de développement passe-t-elle par la vente de l'entreprise ?

Suite à ce constat, T&O a imaginé de mettre à la disposition de ces revendeurs indépendants tous les outils qui leur manquaient, en toute transparence afin de ne pas interférer dans l'exercice de leur métier. En pratique, cela comprend un catalogue comme outil de vente auquel viennent s'agréger des services tels la livraison rapide au revendeur ou son client et à terme un site internet en ligne, un système de scoring management, etc.

→ faisant jusqu'à 30 kg est fixé à la valeur de commande de 350 euros, les frais de port étant de 15 euros en deçà. Le minimum de commande est de 40 euros. Avec cette organisation, Retech est à la fois le stock et le logisticien des revendeurs partenaires qui peuvent exercer leur métier dans des conditions de confort optimum.

Des Distributeurs Partenaires

Pour le « Partenaire Distributeur » Retech, l'engagement est d'acquiescer un minimum de catalogues et d'atteindre un chiffre d'affaires conséquent. Le groupe recherche en effet des partenaires motivés qui croient et s'engagent dans le réseau Retech. Ceci implique que ces Distributeurs Partenaires doivent prendre les produits du catalogue Retech en remplacement de leurs marques.

Pour sa part, Retech s'engage à intégrer l'offre du catalogue sur Internet. Grâce à son logiciel, Retech va permettre à chaque distributeur d'ouvrir un site Internet à son nom sous la marque Retech qui contiendra tous les produits du catalogue, permettant ainsi à leurs clients d'accéder directement au stock et de commander les produits sur le net. Ces commandes pourront être dirigées directement sur Retech et son

centre logistique dégageant ainsi du temps pour les distributeurs.

Un concept intelligent

Au final, Retech est un concept prometteur qui résulte de la mise en commun des atouts de deux types de distribution qui sont d'une part la vente à distance, qui gère d'une façon très pointue à la fois le marketing, la sélection des produits, les systèmes d'informations et la logistique, et d'autre part les revendeurs indépendants qui entretiennent

avec leur client une relation de proximité qui reste tout entière ; Retech signe d'ailleurs son catalogue « l'expertise proche de chez vous ».

Concrètement, les Partenaires Distributeurs Retech profitent d'un stock et d'une logistique déportée qui ne leur coûte rien, disposent d'un support de vente personnalisé et vont profiter d'un back office d'administration des ventes informatisé. Ils vont en toute logique pouvoir se développer dans leur sans devoir se préoccuper de leur mise en œuvre.

PARTENAIRES RETECH (au 31 juillet 2007)

Almotec	La Tour (74)
Aufa Outillage	St Priest en Jarez (42)
Bois Center	Jouy le Moutier (95)
Cafi	Vrigne aux Bois (08)
Fomm	Oyonnax (01)
Garonne Soudure	Toulouse (31)
Garonne Soudure	Bruges (33)
IER Industrie	Nantes (44)
IER Industrie	Aizenay (85)
Machines VP	Valence (26)
Micrelec	Coulommiers (77)
Puissance 3	Châtellerauld (86)
Strator	Ligny le Chatel (89)

Pour sa part, Retech entend construire un réseau de revendeurs indépendants en gérant de façon intelligente l'emprise territoriale de ses partenaires. Le but est de construire d'ici trois ans un tissu commercial comptant de soixante-dix à quatre-vingts membres, l'idéal étant d'en avoir un par département. Début août, Retech comptait onze partenaires, ce qui est un démarrage encourageant.