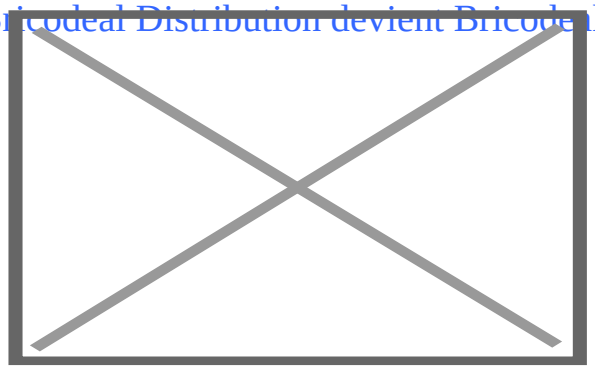
mars 2009

Bricodeal Solutions

Bricodeal Distribution devient Bricodeal Solutions



Tour à tour droguiste dans les années 1970, grossiste/centrale d'achats au milieu des années 1980 et plate-forme/enseigne dans les années 1990 , la société Decaup est devenue concepteur/distributeur au début des années 2000 sous le nom de Bricodeal Distribution. Aujourd'hui, l'enseigne change de nom pour devenir Bricodeal Solutions et s'organise désormais autour de deux pôles : Bricodeal Solutions ProMarket pour les négoces matériaux, et Bricodeal Solutions Pôle Distribution pour le grand-public et les négoces traditionnels, qui touchent également une clientèle de professionnels.

Des marques pour les négoces

Bricodeal Solutions Promarket s'appuie sur la marque Outibat, rachetée par le distributeur en 2007 pour pénétrer le marché professionnel. Distribuée dans les négoces ainsi que dans les grandes-surfaces de bricolage, depuis 1976, cette marque regroupe des outils pour les maçons, les plaquistes, les carreleurs, les menuisiers et les peintres. Afin de redynamiser la marque, Bricodeal Solutions dote Outibat d'un nouveau logo laissant apparaître le nouveau slogan de la marque : « l'esprit du bâtiment ».

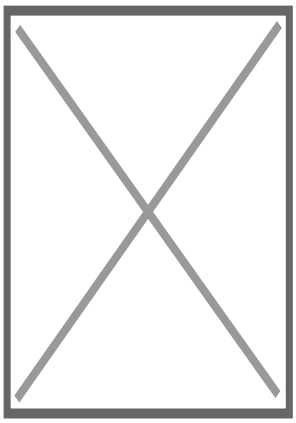
En plus de la distribution d'Outibat, la division ProMarket commercialise également des marques dont elle détient la distribution exclusive : Spectra (les lasers du n°1 mondial Trimble) et Rapid (n°1 européen de l'agrafage).

Au niveau de la force de vente, la division ProMarket a intégré, depuis le rachat de la marque, l'équipe de vente d'Outibat, également soutenue par six agents commerciaux indépendants chargés de valoriser les autres références de la division professionnelle.

A noter que dans le courant du premier semestre, ce pôle sera accessible via un site Internet entièrement marchand.

Un pôle pour le libre-service

Secteur d'activité historique du distributeur, le pôle grand-public, Bricodeal Solutions Pôle Distribution, propose près de 35 000 références composées de marques nationales et de nombreuses marques propres conçues et fabriquées par Bricodeal Distribution dans les domaines de l'outillage, de l'électricité, de la plomberie/sanitaire et de la quincaillerie.



La force de vente de cette division se compose de 35 collaborateurs chargés de servir et d'accompagner les clients dans la gestion et l'animation des linéaires de leur libre service. Au niveau de la logistique, la division Distribution bénéficie de la plate-forme Bricodeal Solutions de 25 000 m2. Informatisée avec une lecture par gencod propre au distributeur, elle permet aux clients de passer directement leurs commandes sur le site du pôle, www.bricodeal-distribution.biz. De plus, pour accompagner ses clients, le distributeur vient d'éditer un nouveau catalogue comprenant 31 000 références. Organisée par univers, cette "bible" de 848 pages est relayée par le site Internet.

A noter que, face aux nouvelles exigences réglementaires et économiques, Bricodeal Distribution va apporter plus de souplesse avec un franco passant de 250 e à 150 e.

Une cellule R&D pour les deux pôles

Afin de gérer ses deux pôles, Bricodeal solutions dispose désormais d'une "Branding Unit", un laboratoire de marques chargé de la gestion et du développement des contrats d'exclusivité et des marques propres (Outibat). Cette cellule s'appuie sur les compétences internes de Bricodeal Solutions (achats, marketing, logistique) mais aussi sur des compétences externes en ingénierie, qualité et marketing puisées dans les département R&D de grandes entreprises industrielles et de distribution.