septembre 2010

Topocenter

Topocenter, un spécialiste au service des professionnels



Bénéficiant de trente ans d'expérience dans la vente et la location d'instruments de topographie et de mesure, Topocenter (filiale de Leica Geosystems) a su s'imposer comme un spécialiste avec une offre adaptée aux demandes des professionnels du bâtiment. Aujourd'hui grâce à la proximité qu'elle entretient avec ses clients, l'enseigne est capable de répondre à leurs nouvelles attentes tout en maintenant un degré de service important.

En 1980, la société Leica Geosystems ouvre son premier magasin de distribution interne baptisé Topocenter afin de vendre et de proposer à la location les instruments de mesure et de topographie qu'elle commercialise sous sa marque. En 2005, ce réseau de vente prend son indépendance. La société Topocenter SAS est créé mais reste à 100% filiale de Leica. Devenue une enseigne de distribution spécialisée, Topocenter prend une dimension nationale et développe un réseau de magasins, soit par création, soit par affiliation de distributeurs déjà présents sur ce secteur de marché. En parallèle de ce développement externe, l'offre produits est élargie pour couvrir tous les besoins des professionnels en mesure, topographie, localisation…

Un réseau uniforme

Aujourd'hui, Topocenter compte vingt-trois agences réparties sur tout le territoire national. Chaque magasin est piloté par un commercial secondé par une assistante et par un technicien qui prend en charge le service après-vente. Outre une surface réservée à ce dernier, chaque agence abrite un espace de vente comprenant quelques accessoires et des petits instruments en libre-service ainsi qu'un showroom. Toutefois, la majorité des demandes concernent des références qui sont présentées dans le catalogue papier de l'enseigne (cf. encadré). Chaque agence bénéficie ainsi d'un stock tampon qui permet de répondre à toutes les demandes des clients mais peut aussi se retourner vers la plate-forme logistique de la société qui est située au sein du siège social à Gennevilliers (92).

Spécialiste de la topographie

L'offre générale de Topocenter s'adresse à de nombreux secteurs d'activité, aussi bien à des industriels que des géomètres, des architectes, des paysagistes, des collectivités locales et, bien entendu, à des professionnels des travaux publics et du bâtiment. Outre des instruments de mesure (niveaux laser et lasermètres), elle regroupe des lasers lignes et points, des instruments de guidage d'engins, des théodolites (mesure d'angle dans les deux plans horizontaux et verticaux afin de déterminer une direction), des tachéomètres (des théodolites qui mesurent également la distance), des GPS… Elle répond ainsi parfaitement aux attentes des

professionnels du second-œuvre qu'à ceux issus du secteur de la construction ou des travaux publics.

En plus de ces instruments, l'enseigne commercialise également un large choix d'accessoires avec des rubans de signalisation, des traceurs de marquage fluo, des piquets de bois, des plaquettes de traits de niveau, des trépieds… et une sélection d'EPI. A noter que pour chaque catégorie de produits, le loueur met en avant différents niveaux de gamme, des produits basiques aux plus techniques proposés à différents rapports qualité-prix. Pour cela, bien qu'étant un diffuseur privilégié de la marque Leica, Topocenter fait confiance à d'autres marques comme Mikrofyn, Nedo, Ashtech…

Rester proche du bâtiment

Afin de répondre aux attentes des professionnels du bâtiment, Topocenter a depuis deux ans élargi son offre au diagnostic du bâtiment, un secteur qui, suite au Grenelle de l'Environnement, est en pleine expansion. L'entreprise a donc noué des partenariats commerciaux avec les fabricants Flir, Testo et Nec pour intégrer à son catalogue une sélection de caméras thermiques, ainsi qu'avec Ridgid pour l'offre en caméras d'inspection. Pour cerner avec une plus grande précision ce secteur d'activité, ces appareils sont complétés par des solutions de localisation Leica Geosystems, à savoir essentiellement des détecteurs de câbles et de canalisation,

La location, une activité essentielle

Depuis ses débuts, l'enseigne propose à la location tous les produits destinés à la vente mais aussi des instruments plus techniques comme des instruments robotisés ou des GPS haut de gamme que seuls les ingénieurs de vente Leica proposent à la vente. Cette activité qui représente en moyenne 25% du chiffre d'affaires des agences offre la possibilité aux clients de tester les produits avant achat, de répondre à une application temporaire mais aussi de bénéficier de prix avantageux en n'investissant que pour la durée des chantiers. En effet, lors d'une location, il n'y a pas d'investissements important à réaliser – rappelons que du fait d'une technologie poussée, les instruments de topographie demeurent relativement coûteux à l'achat – et le client dispose d'un échéancier de paiement clair établi en fonction de la durée du contrat. Cela vient ainsi faciliter sa planification mais aussi la répartition des coûts de chantier et le reporting budgétaire. De plus, les frais de maintenance et d'entretien (certains instruments de mesure nécessitent des réglages réguliers pour fonctionner avec la plus grande précision ainsi que des contrôles techniques) ne sont plus à sa charge car compris dans le tarif de location.

Notons également que Topocenter fait régulièrement évoluer son parc afin de faire profiter aux utilisateurs les derniers modèles mis sur le marché. De ce fait, afin de « recycler » les appareils jugés trop vieux, le loueur à développé une activité de vente d'occasion. Ces produits de seconde main sont recensés dans une base informatique consultable par toutes les agences afin qu'elles puissent les proposer aux professionnels intéressés par l'achat de ce type de matériels.

Concernant les livraisons, si les clients peuvent venir retirer dans toutes les agences le matériel loué ou acheté, ils ont également la possibilité de se faire livrer directement sur site – pour passer les commandes, un numéro indigo a été mis en place pour orienter l'appel vers l'agence la plus proche du chantier.

Suivre le client

A chaque vente ou location effectuée, Topocenter propose des modules de formation qui varient en fonction des besoins des clients, le plus couramment sollicité étant celui dit de « mise en route ». Il est exercé par tous les technico-commerciaux des agences lorsque le client connaît déjà le type de produit mais qu'il souhaite s'assurer de sa bonne utilisation. Cette séance, d'une durée d'environ deux heures, est par exemple demandée lorsqu'un utilisateur change d'instrument pour un modèle plus technique ou d'une autre marque.

L’enseigne propose également des sessions plus longues, entre une demi et une journée, qui portent sur l’utilisation globale de l’appareil. Réalisées par deux formateurs qui sillonnent la France à la rencontre des professionnels, elles sont préconisées pour les clients qui n’ont pas l’habitude d’utiliser certains instruments mais qui ont des notions solides en topographie. Pour les moins expérimentés, le loueur est capable de proposer des séances uniquement dédiées aux métiers de la topographie qui sont par exemple préconisées dans le cadre d’un DIF (Droit Individuel à la Formation).

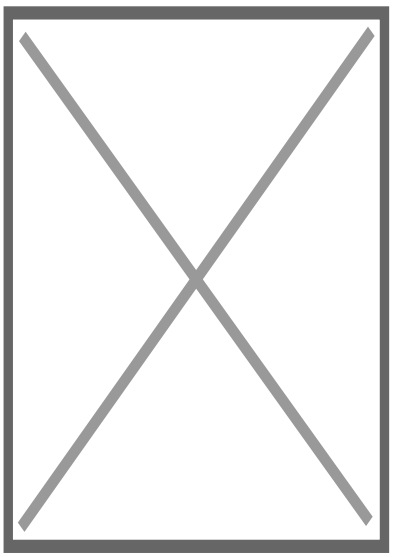
Pour l’enseigne, la formation est un vecteur important de développement. En effet, outre un apprentissage de l’appareil, elle permet de réaliser le suivi des clients – les instruments de mesures demeurent des produits techniques même si leur utilisation tend à se simplifier – et de faire remonter certaines informations en provenance du terrain.

Le SAV, un gage de qualité

Toutes les agences Topocenter abritent un atelier de service après-vente qui prend en charge, sous acceptation d’un devis, tous les produits commercialisés par l’enseigne ainsi que les instruments commercialisés par d’autres fabricants. Pour accompagner ce service, l’enseigne propose du matériel de dépannage en location, une initiative qui permet d’éviter les ruptures sur les chantiers.

Pour ce SAV, les techniciens de Topocenter suivent le même cursus de formation que ceux de Leica Geosystems et sont certifiés par les mêmes attestations. Ces certificats confirment leur aptitude à réparer, régler et effectuer toute autre maintenance sur les appareils de la marque.

Nicolas Desbordes



Sortie du catalogue 2011

Considéré par les professionnels de la topographie comme le guide de choix du matériel, le catalogue Topocenter version 2010-2011 vient d’être édité à 35 000 exemplaires. Il reprend une sélection de mille références (l’offre globale de l’enseigne est beaucoup plus large) segmentée en quinze familles. Chaque instrument ou accessoire y est détaillé, illustré et tarifé pour permettre aux utilisateurs de planifier leurs futurs investissements. En parallèle de sa sortie papier, cette édition est également disponible en version électronique sur le site Internet du distributeur, une transposition qui est plus large et régulièrement mise à jour en intégrant les dernières promotions en cours.

Un panel de nouveautés

*Profitant, en terme d'innovations, du dynamisme de Leica Geosystems, Topocenter recense de nombreuses nouveautés, notamment pour le guidage d'engins. En effet, si auparavant seulement deux produits étaient commercialisés (une cellule de guidage et un report cabine), cette famille a été élargie avec l'arrivée d'un système de guidage simple pente pour pelles, de deux systèmes de guidage double pente (2D) pour pelles et bulldozers ou niveleuses ainsi que d'un système de détection de réseau pour pelles. Concernant les GPS, le loueur vient d'intégrer la gamme Zeno de Leica Geosystems qui se décline en deux versions, Zeno 10 et Zeno 15 permettant de calculer en temps réel et en post-traitement des positions submétriques. Notons également l'intégration des derniers modèles de lasermètres Leica Disto dont le D3a BT, un appareil multifonctions qui transfère les mesures par connexion Bluetoot*h.