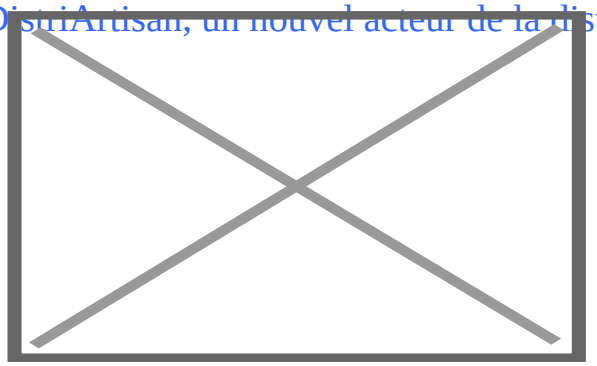
septembre 2010

DistriArtisan

DistriArtisan, un nouvel acteur de la distribution



Ouverts depuis le mois de septembre, les sites Internet marchands DistriCouverture et DistriPlomberie (société DistriArtisan) proposent un large choix de références qui répondent respectivement aux professionnels de la couverture et de la plomberie. Avec des marques reconnues par les artisans et des prix attractifs, l'entreprise entend s'installer sur le marché de la distribution professionnelle et s'affirmer comme un acteur sérieux.

En 2009,Bruno Morange créé la société DistriArtisan spécialisée dans la distribution de produits de plomberie et de couverture sur Internet. Ancien dirigeant chez Renault, il souhaite répondre aux problématiques rencontrées par les négociants traditionnels qui, selon une enquête réalisée par ses soins, peinent à fidéliser leurs clients, notamment les PME, du fait d'un manque de lisibilité des prix et de l'état du stock. Il se tourne dans un premier temps sur le secteur de la couverture qui, jusque là, ne bénéficiait pas de distributeurs spécialisés sur Internet, puis, du fait de sa complémentarité, sur celui de la plomberie. A la fin du mois de novembre, il confie la gestion de la société à Olivier Grangeret qui a pour principale mission de référencer des fournisseurs reconnus par les professionnels et de mettre sur pieds un portail de vente en ligne adapté aux besoins des artisans.

Deux sites spécialisés

Le site DistriArtisan qui est actif depuis la fin du mois de septembre sert de présentation pour les deux interfaces spécialisées : DistriCouverture et DistriPlomberie. Ces deux espaces bénéficient d'une identité graphique qui leur est propre avec une dominante de rouge pour le premier et de bleu pour le second. Concernant leur fonctionnalité, ils ont été simplifiés au maximum afin de s'adapter aux compétences informatiques de tous les professionnels. Ces derniers sont ainsi guidés dans leur commande via une rubrique Aide qui leur permet de savoir comment réaliser leurs achats, payer leur commande, suivre la livraison, imprimer les factures…

Chaque interface contient également des conseils techniques et de montage qui sont régulièrement mis à jour. En cas de besoin de SAV, les demandes des artisans s'effectuent par e-mail à l'attention d'un service spécifique qui retourne les questions aux bureaux techniques des industriels.

Ces derniers doivent ensuite entrer directement en contact avec les clients. A noter que, sur chaque site, des liens renvoient directement aux autres portails de la société.

Des marques reconnues

Concernant l'offre à proprement dite, elle regroupe uniquement des accessoires, soit 1 700 références soigneusement sélectionnées.

En effet, la société a lié des partenariats commerciaux avec une quinzaine de marque reconnues par les professionnels comme Frénéhard & Michaud, Edma, Virax, Rheinzink, BWK, Algimousse, Isoltema, Tecplast, Geb, Siamp, Nicoll, Plombelec… Les produits sont stockés sur une plate-forme logistique basée à Meung-sur-Loire, une position géographique qui permet à l'entreprise de garantir des livraisons dans un délai de 48 heures maximum sur tout le territoire national et prochainement vers Andorre et Monaco..

Pour établir sa grille tarifaire, l'entreprise s'est basée sur les tarifs appliqués chez les distributeurs spécialisés en y ajoutant des campagnes de promotions tout au long de l'année.

Par ailleurs, pour toute première commande, une réduction de 10% est effectuée via l'entrée d'un code personnalisé.

Travailler la reconnaissance

Pour accompagner l'ouverture de ses portails, DistriArtisan va commencer l'envoi d'une newsletter à tous les artisans inscrits. Cette dernière présentera les promotions en cours ainsi que des focus sur certaines gammes de produits ou sur des nouveautés.

Ces dernières devraient concerner des produits plus techniques qui ne rentrent pas dans le 20-80, ainsi que des références préconisées pour d'autres secteurs d'activité comme de la robinetterie pour répondre aux besoins des plombiers.

Nicolas Desbordes