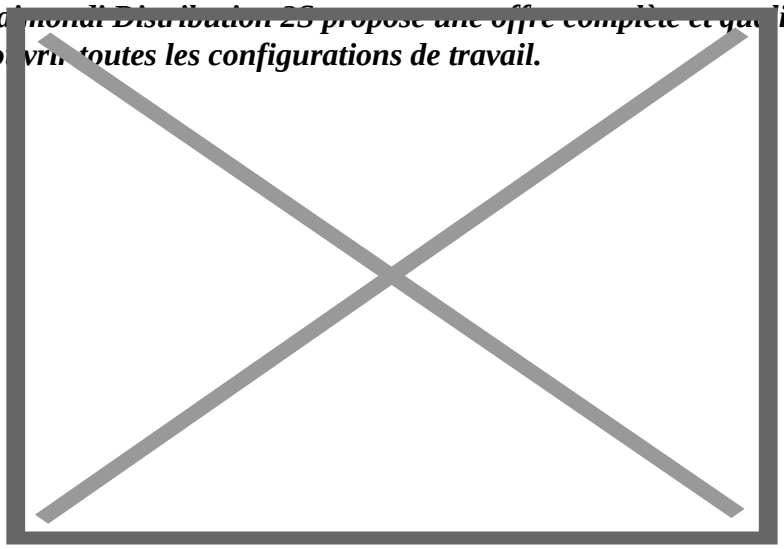
septembre 2016

Raimondi Distribution 2S

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / Outillage à main

Tout l’outillage pour le carrelage

Acteur reconnu sur l’univers de l’outillage pour le carrelage avec ses marques Raimondi et Montolit, Raimondi Distribution 2S propose une offre complète et qualitative qui s’étoffe progressivement pour couvrir toutes les configurations de travail.



La société Raimondi a été fondée en 1974 à Modène (Italie) par Mirco Raimondi, un carreleur désireux de concevoir des outils facilitant l’exercice de son métier. Avec une offre essentiellement constituée de petits outillages, dont un best-seller avec le maillet blanc ne laissant aucune trace sur les carreaux, l’entreprise s’est rapidement développée sur son marché domestique puis à l’export, et en particulier en France à partir de 1987.
Sur notre sol, la marque est diffusée par Benoit Sansone, agent de marque qui va installer un stock à Colombe (38) afin de pouvoir livrer partout en France dans des délais réduits. Il va imposer Raimondi dans la distribution professionnelle en faisant de cette marque l’un des principaux intervenants du marché français des outillages pour le carrelage, et le plus gros chiffre export de la firme italienne.

Trois divisions complémentaires

Aujourd’hui, l’activité de distribution des outillages Raimondi en France a pris une envergure qui dépasse cette simple marque. De fait, l’entreprise a notablement élargi son champ d’action, tout en restant dans le domaine du carrelage, et est aujourd’hui organisée en trois pôles rassemblés sous la holding Oktopus.

La première composante, Raimondi Distribution 2S, comprend la commercialisation en exclusivité sur la France et d’autres territoires francophones à l’export (Antilles, Maghreb, Guyane, Océanie) des marques Raimondi et depuis 1998 Montolit, deux fabricants italiens d’outillages pour le carrelage. La seconde division est la société Technomac où est rassemblée la distribution en exclusivité des marques Comer (outillage TP) et Lomar (règles à chape) et en non exclusivité des marques Gemini et Sveden. Enfin, la troisième branche a pour nom Agimpex et est dédiée à la vente des machines de découpe de carrelage Ferrari Cigarini directement auprès des industriels du secteur. Cette troisième société a une force de vente spécifique différente de celles en charge de la commercialisation de toutes les autres marques auprès des négoces professionnels. Cet ensemble, dont le chiffre d’affaires croît d’une façon régulière, réalise aujourd’hui un

chiffre d'affaires proche des 8 millions d'euros, avec comme partie prédominante Raimondi Distribution 2S qui compte pour 5,5 millions d'euros.

Un stock de 3 000 m2

Parallèlement à la diversification de la gamme, l'entreprise a évolué physiquement et après un agrandissement de ses locaux a emménagé en 2012 sur un nouveau site, toujours sur Colombe. Elle dispose désormais d'un entrepôt d'une surface de 3 000 m2 qui lui permet de stocker en permanence un millier de références avec une prédominance des articles Raimondi et Montolit, qui représentent l'essentiel de l'activité. Cet outil de travail, allié au réapprovisionnement régulier depuis les usines italiennes (une camion complet par semaine de la part de Raimondi) permet de conserver un haut niveau de stock et de réaliser des expédition quotidiennes avec des délais moyens de livraison allant de 48 à 72 h et un taux de service extrêmement élevé, estimé à plus de 97% de commandes complètes. Raimondi Distribution 2S assume pleinement son métier de stockiste et fonde sur cette qualité une partie de sa réussite.

Des marques complémentaires

Au niveau des gammes destinées aux négoces professionnels, chaque marque a bien sûr ses particularités. La plus emblématique pour l'entreprise, Raimondi, s'est fortement étoffée au fil des ans et comporte à la fois de l'outillage manuel et des équipements électriques. Ainsi, cette marque propose tout le petit outillage nécessaire aux carreleurs, des bacs de lavage et éponges aux platoirs en passant pour les maillets, les genouillères, les accessoires de transport, et les croisillons. En termes de machines, elle propose des coupe-carreaux électriques, horizontaux mais également verticaux comme le LEM105 spécialement conçu pour la France, et des machines complémentaires telles des perceuses, des malaxeurs, l'éponge électrique Berta, la monobrosse Ipertitina… avec leurs consommables.

Très complémentaire à l'offre Raimondi et destinée à la même clientèle, la gamme Montolit est de son côté composée de coupe-carreaux manuels, de tranche-matériaux, d'outils de coupe et de transport spécifiques pour les grand formats ainsi que d'un très large choix d'outils diamantés, fraises et disques, pour les carrelages, grès et céramiques, mais également pour les matériaux de construction. Quelques équipements de base du carreleur (pinces, truelles, rouleaux…) complètent cet assortiment.

Au-delà de ces deux marques, Technomac apporte un complément de gamme qui peut être intéressant avec Comer qui permet de répondre à des demandes en tronçonneuses TP, scies de sol, surfaceuses, aspirateurs par exemple, avec Lomar en machines à tirer des chapes, et pour des offres alternatives Gemini en coupe-carreaux électriques et Sveden en outillage à main pour le bâtiment. Rappelons ici que ces différentes marques sont commercialisées par la même équipe de vente.

Dans cette offre, le hit-parade des ventes donne en tête les croisillons et notamment le système auto-nivelant RLS qui est de plus en plus demandé, devant la famille des coupe-carreaux manuels et notamment le Masterpiuma, puis ensuite les coupe-carreaux électriques et le petit outillage.

Douze commerciaux sur le terrain

En termes de clientèle, Raimondi Distribution 2S et Technomac visent le négoce professionnel avec à la fois et des négoces généralistes et des négoces spécialisés dans le carrelage, ainsi qu'une clientèle de paysagistes. Ces deux structures fonctionnent avec la même force de vente placée sous la responsabilité de Louis Perony, ce dernier ayant également en charge les contacts avec les centrales, les départements de la Corse et l'export. La force commerciale compte douze commerciaux exclusifs (sauf un agent spécialisé dans le carrelage) qui couvrent bien entendu la totalité du l'Hexagone, avec des zones relativement réduites dans le sud-est, la région la plus forte étant le Rhône Alpes. Selon la logique de l'entreprise, tous ces commerciaux doivent assurer une vraie présence sur le terrain et vont voir tous les clients pour jouer leur rôle de prospection, de

suivi commercial, s'assurer que la gamme est bien mise en valeur. Ils peuvent également faire des tournées accompagnées avec les vendeurs des négoces et prospecter de leur propre chef sur des chantiers. Ils ont à leur disposition dans leur fourgonnette du matériel de démonstration ainsi que différents supports de vente, à savoir ordinateur tablette avec clavier détachable pour présenter l'offre commerciale, catalogues et feuillets promotionnels. De fait, pour maintenir les distributeurs en éveil, ils peuvent appuyer leur action commerciale par des promotions planifiées par Raimondi au cours de l'année, au moins une dizaine, et peuvent également mette en place avec leurs clients des actions personnalisées. Dans ce cas, ils sont force de proposition et Raimondi Distribution 2S compose les documents. Les commerciaux servent également de relais pour le SAV, étant capables de réparer de petites pannes. Au-delà de leur compétence, les machines sont rapatriées au SAV de Colombe où travaillent deux techniciens, et exceptionnellement en Italie s'il n'est pas possible de les réparer en France.

La société participe également à des salons pour promouvoir ses matériels avec notamment, si l'on met de côté les salons d'enseigne, les événements internationaux du carrelage Cersaie en Italie et Cevisama en Espagne, Artibat (généraliste), et plus ciblés Paysalia (paysagistes) et Piscine Global (piscines). Par ailleurs, Raimondi poursuit son partenariat avec l'Olympiade des Métiers qui lui a valu d'équiper le champion du monde 2015 Thomas Landreau, et est présent sur les réseaux sociaux.

Le succès par la qualité

Toute l'optique commerciale de Raimondi est de proposer des produits de qualité, « *Raimondi est aux antipodes du pas cher et de la mauvaise qualité* » souligne Boris Sansone, directeur commercial adjoint avec une offre qui comprend des produits de plus en plus techniques. Avec des produits provenant presque exclusivement d'industriels italiens réunis au sein d'un système productif d'une grande proximité – les sous-traitants de Raimondi sont établis dans un rayon de 20 km autour de Modène – la production est maîtrisée au niveau qualitatif et la réactivité permet de faire évoluer les produits rapidement pour suivre les évolutions de la céramique et de ses contraintes en termes de formats et de matériaux, « *nous sommes créateur du produit de A à Z, ce qui nous donne un petit coup d'avance par rapport à nos concurrents* » commente souligne Boris Sansone. Par ailleurs, la France peut être proactive et jouer un rôle déterminant dans le développement de projets, comme ce fut le cas pour la scie verticale LEM105.

La croissance de la société auprès des négoces passera par cette continuité industrielle et la recherche continue de la qualité, par un service plus proche à la distribution, qui s'effectuera sûrement par un rétrécissement à terme des secteurs, et par l'intégration de nouvelles marques de l'univers de l'outillage pour carrelage au sein de l'offre Raimondi Distribution 2S et Technomac.

Frédéric Bassigny