novembre 2011

Agad

Croissance soutenue dans la protection individuelle

Pionnier sur le marché de la distribution indépendante spécialiste des EPI, le groupement Agad développe une expertise qui lui permet de progresser sur ce marché à un rythme soutenu.

Créé au début des années 1970, le groupement Agad regroupe treize adhérents représentant un réseau de dix-huit points de vente déployé sur l'ensemble du territoire. Il réalise un chiffre d'affaires cumulé de 40 millions d'euros réparti entre trois familles de produits, les tuyaux et flexibles techniques, les raccords et l'étanchéité et les équipements de protection individuelle. « *Au tournant des années 2000, à une époque où la famille des EPI commençait tout juste à se structurer pour répondre à des besoins croissants, Agad a fortement professionnalisé son offre de produits et de services dans ce domaine pour devenir l'un des tout premiers groupements d'indépendants spécialistes des EPI présents sur le marché* », explique Lilian Gille, le responsable du groupement. A ce jour, l'EPI qui connaît au sein du réseau une progression annuelle constante de quelque 10 points génère 55% du chiffre d'affaires cumulé des adhérents de l'Agad.

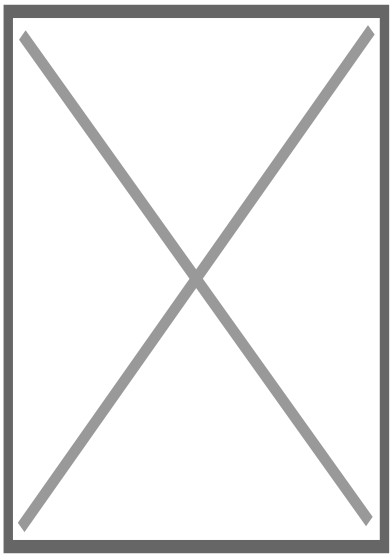
Promotion des marques sur les marchés régionaux

L'offre en EPI du groupement fédéré sous l'enseigne Agad s'étend à l'ensemble des sous-familles de la protection individuelle et de l'hygiène. Elle est presque entièrement structurée autour des marques de notoriété, dont une vingtaine sont des partenaires réguliers. Cette particularité appréciée tant des clients que des fournisseurs est l'un des atouts principaux de l'enseigne aux yeux de Lilian Gille « *car elle est le garant d'une offre pérenne et porteuse d'une véritable expertise* ». Néanmoins, le groupement commercialise quelques produits (notamment dans les sous-familles des chaussures de sécurité et des gants de protection) sous sa marque propre, ce qui lui permet de les proposer à sa clientèle avec un rapport qualité/prix particulièrement attractif. Tournés vers l'ensemble des entreprises utilisatrices d'EPI – secteurs du bâtiment, de l'industrie mais également sociétés de services et collectivités locales – , les distributeurs Agad servent une clientèle régionale composée de structures de tailles très diverses, des petites entreprises du BTP et les TPI jusqu'à certains grands groupes nationaux.

Expertise et proximité

Privilégiant le conseil et la préconisation, le réseau Agad ne pratique pas la vente en libre-service, les points de vente de ses adhérents étant dédiés à la vente au comptoir et à l'exposition des produits dans un show-room. Son chiffre d'affaires EPI, le réseau Agad le réalise à 90% sur le terrain, au plus près des besoins des utilisateurs des produits, à travers une force commerciale de quatre-vingt membres majoritairement composée d'ATC itinérants qui bénéficient de formations régulières. La spécialisation en EPI qui est la leur font des membres de l'Agad « des apporteurs de solutions et non pas de simples vendeurs de références », souligne le responsable de l'enseigne. Ils font ainsi de nombreuses tournées accompagnées chez leurs clients, réalisent des études de poste en relation avec les CHS des entreprises et développent, pour certains d'entre eux, des services à forte valeur technique comme le moulage de bouchons d'oreilles réalisés sur mesure, pour évoquer le seul secteur de la protection auditive. La mutualisation des forces de ses adhérents est l'un des fondements du groupement et les membres qui se sont spécialisés dans certains aspects de la protection individuelle (protection auditive, protection respiratoire...) sont à même de transmettre une partie de leur expertise à l'ensemble du réseau.

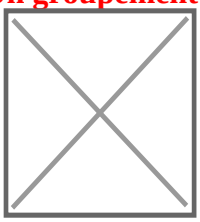
DT



Lancement du catalogue EPI 2012

L'Agad lancera en janvier prochain l'édition 2012 de son catalogue EPI. Fort de plus de 230 pages, ce catalogue très informatif également disponible en CD Rom et diffusé à 20 000 exemplaires constitue le principal outil de communication de l'enseigne. 80% de ce catalogue représentant le plan de vente EPI des adhérents sont stockés chez ces derniers sur une superficie totale déployée sur plus de 20 000 m2. Outre ce document, le groupement met sur pied deux à trois fois pas an des actions promotionnelles spécialement consacrées à l'EPI sous la forme de flyers ou de mini-catalogues thématiques.

Un groupement animé par Lilian Gille



Organisée en Sarl dont les deux tiers des adhérents sont actionnaires, l'Agad dont le gérant est un professionnel du scoring est animée par l'un de ses adhérents actionnaires, Lilian Gille. Les fonctions principales de ce dernier consistent à superviser les référencements fournisseurs, essentiellement réalisés dans le domaine des EPI par une commission spécifique à présidence tournante qui se réunit trois fois à quatre fois par an, démarcher les grands comptes et fixer les grands axes d'une communication commune. Réunissant des distributeurs très fortement attachés à leur indépendance, le groupement dont le siège est implanté à Chatou (78) a pour vocation essentielle de fédérer l'expertise de ses membres sous une enseigne commune et de mutualiser leurs expériences. Regroupant aujourd'hui douze membres, le groupement affirme sa volonté de conserver une dimension humaine qui favorise des échanges fructueux entre les adhérents et permet à chacun de bénéficier sur son marché d'une image forte et différenciatrice.