juillet 2012

Agad

Spécialisation croissante dans l'EPI

Créé au début des années 1970, le groupement Agad regroupe à ce jour 13 adhérents représentant un réseau de dix-sept points de vente. Son chiffre d'affaires de l'ordre de 41 millions d'euros est réparti entre deux familles de produits, les flexibles techniques, raccords étanchéité et les équipements de protection individuelle, l'univers EPI connaissant un sein du groupement une progression régulière et générant à ce jour plus de la moitié du chiffre d'affaires cumulé des adhérents de l'Agad. « *Quatre de nos adhérents réalisent l'intégralité de leur chiffre d'affaires en EPI et, pour six d'entre eux, cette famille de produits représente la moitié de leurs ventes* » précise Lilian Gille (Capadag), membre du groupement et animateur de l'Agad. 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. « *Les distributeurs indépendants, peut-être plus particulièrement encore dans le domaine de l'EPI, éprouvent le besoin de se regrouper pour mieux connaître leur marché et peser d'un poids plus lourd vis-à-vis des fournisseurs. L'Agad leur apporte tout cela, mais le groupement n'impose rien à ses membres qui tiennent à conserver une totale liberté d'action* » commente Lilian Gille.

Mise en avant des marques sur les marchés régionaux

L'offre du groupement fédéré sous l'enseigne Agad est largement structurée autour des marques de notoriété. En ce qui concerne l'EPI, pour lequel il existe une commission produits spécifique, une vingtaine de marques sont des partenaires réguliers du groupement qui entretient avec elles des relations de plus en plus étroites comme le prouve un volume d'achats réalisé par les adhérents auprès des fournisseurs référencés particulièrement élevé et en régulière évolution. Pour Lilian Gille, le fait que les membres du groupement proposent à leurs clientèles régionales respectives l'ensemble des marques de notoriété de cet univers est le garant d'une offre pérenne et d'une véritable expertise. Dans le but de proposer à sa clientèle une offre bénéficiant d'un rapport qualité/prix particulièrement attractif, le groupement commercialise toutefois quelques produits sous sa marque propre (notamment en gants de protection, lunettes et chaussures de sécurité). Tournés vers l'ensemble des entreprises utilisatrices d'EPI, les distributeurs Agad développent une clientèle régionale composée d'entreprises des secteurs du BTP et de l'industrie, des TPE jusqu'aux grands donneurs d'ordre, et de collectivités locales, qu'ils servent à partir de stocks régionaux représentant une surface totale de 20 000 m².

Un réseau d'experts

Privilégiant le conseil et la préconisation, le réseau Agad qui pratique la vente au comptoir et développe des showrooms EPI réalise son chiffre d'affaires à 90% sur le terrain, au plus près des besoins des utilisateurs des produits, à travers une force commerciale de quelque soixante-dix membres, majoritairement des ATC itinérants. Leur spécialisation en EPI fait 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 des tournées accompagnées chez leurs clients, réalisent des études de poste en relation avec les CHS des entreprises et développent des services à forte valeur technique comme le moulage de bouchons d'oreilles réalisés sur mesure, pour évoquer la seule protection auditive.

Renforcer le maillage du territoire et la visibilité du réseau

Depuis le début de l'année 2012, l'entreprise SPC d'Angoulême a rejoint l'Agad. Comme l'avant-dernier membre en date du groupement, l'entreprise de Haute-Saône Haguenauer, il s'agit d'un spécialiste pur de l'EPI, ce qui traduit l'orientation de plus en plus marquée vers l'EPI de l'Agad. « *Ces nouvelles adhésions ont contribué à renforcer notre couverture du territoire et nous avons actuellement un projet avec un distributeur de la région marseillaise* » expose Lilian Gille « *mais notre couverture territoriale nécessite d'être encore renforcée et l'Agad souhaite recruter de nouveaux spécialistes de l'EPI, notamment dans le Centre et dans le Sud du pays, dans un objectif de massification des achats mais aussi pour mieux accompagner notre clientèle grands comptes. Quantitativement, nous ne nous sommes fixé aucun objectif. Il n'est en effet pas question de recruter tous azimuts car le groupement est soucieux de garder une homogénéite de taille, d'activité et de chiffre d'affaires et de conserver à chacun son espace vital* ». Outre la densification du réseau, les projets à court et moyen terme du groupement concernent également la communication du groupement, que l'Agad souhaite renforcer tant vers ses adhérents que vers ses fournisseurs, ce qui passera dans un premier temps par une plus forte visibilité de l'enseigne à travers la refonte du site internet vitrine qui apporte déjà un réel service mais qui nécessite d'aller encore plus loin.