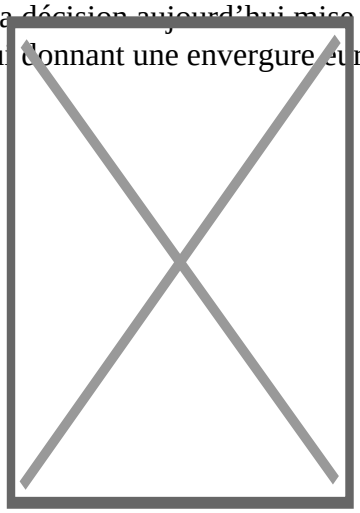
novembre 2013

Brammer

Déploiement européen de la marque Roebuck

Le groupe de distribution Brammer vient de procéder au lancement européen de la marque Roebuck d'outillage à main, une offre de quelque 1 400 références qualitatives positionnées à un niveau tarifaire inférieur à celui des leaders du marché.

Présente dans la corbeille de mariée de la société Buck & Hickman acquise par Brammer en 2011, la marque d'outillage Roebuck, plus que centenaire, est reconnue en Grande-Bretagne pour sa qualité et est d'ailleurs commercialisée auprès d'une vaste clientèle parmi lesquels Rolls Royce, Honda, Thames Water, etc. Cette marque recélant une réelle valeur, le groupe Brammer a engagé une réflexion sur le devenir de cette offre qui capitalisait un savoir-faire ancien, répondait à une problématique coût pour une partie des clients et représentait une part importante des ventes dans de nombreuses familles de produits chez Buck & Hickman. La décision aujourd'hui mise en application a été de repositionner la marque en resserrant les gammes et en lui donnant une envergure européenne.



Une gamme maîtrisée

Le nouveau catalogue Roebuck est sorti début octobre dans toute l'Europe. Comprenant un assortiment de 1 400 articles répartis en onze familles de produits, il a été bâti pour proposer, sur une offre relativement courte, une alternative aux autres marques du marché en alliant un positionnement prix inférieur et une qualité garantie. Pour remplir cette fonction, les outils Roebuck ont fait l'objet sur les deux dernières années d'un vaste travail de reconstruction de gamme mené avec les fabricants et de la mise en place d'une cohérence marketing qui faisait défaut auparavant. Signalons ici que deux personnes basées en Grande-Bretagne sont responsables de la marque au niveau technique et que le réseau des fournisseurs compte trente et un industriels dont vingt quatre sont européens et seulement une demi-douzaine asiatiques, tous taiwanais.

Ces efforts débouchent aujourd'hui sur la constitution d'une offre d'outils garantis à vie par Brammer, offre présentée sur catalogue papier et en ligne sur un site internet dédié à la marque.

Qualité prix

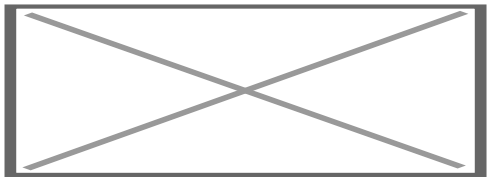
En termes de commercialisation, comme le souligne Bruno Carrier, directeur marketing et développement de

Brammer France, « *le but de Brammer reste de proposer à ses clients le meilleur outil possible en fonction de leurs besoins* ». Le référencement des gammes d'outillage a été bâti avec cette ambition avec des marques de premier plan. Toutefois, il faut aussi pouvoir répondre à des marchés qui fonctionnent avec d'autres critères de choix et disposer de produits positionnés à un prix inférieur, tout en étant garant de leur qualité. La gamme Roebuck, de par son antériorité et les savoir-faire accumulés, remplit tout à fait cette mission qui pouvait être assurée auparavant par des marques hors catalogue. Les outils sont ainsi proposés à un prix inférieur de 10 à 15% à celui du leader du marché et sont remplacés gratuitement par Brammer, sous réserve d'une utilisation normale.

Une identité propre

Ensuite, le groupe britannique tient à valoriser cette marque Roebuck en lui conférant une forte identité, à l'inverse de la majorité des marques de distributeur. C'est la raison pour laquelle Roebuck bénéficie d'un catalogue spécifique et d'un site internet dédié. La marque sera aussi intégrée dans le catalogue Outillage et Maintenance Générale 2014 du distributeur et fera à nouveau l'objet d'un catalogue propre pour 2015. Parallèlement, l'ensemble de l'offre outillage à main continue de croître puisque le prochain catalogue O&MG Brammer comptera de nouvelles marques dans cet univers, sans compter Roebuck.
A l'avenir, l'offre Roebuck sera étoffée pour dépasser les deux mille références. Pour aujourd'hui, Brammer ne s'est pas fixé d'objectif chiffré commercialement parlant mais escompte donner une position substantielle à sa nouvelle marque, pour reprendre les termes de Bruno Carrier. Des investissements importants ont été réalisés en études techniques, en marketing, en logistique – site européen à Guyancourt (78) –, etc. et il convient bien sûr de les rentabiliser.

FB



Exemple d'outil spécifique Roebuck. Brevetée à l'échelle mondiale, la clé mixte Roebuck Uniwrench en acier molybdène chromé poli possède une extrémité polygonale qui s'adapte sur tous les types de fixations principaux y compris sur les empreintes crénelées, 1a2 pans, carrées, en étoile, 6 pans et 6 pans abîmées jusqu'à 50%. Son embout à fourche présente une conception antidérapante (géométrie spéciale et stries intérieures) qui permet de retirer les fixations endommagées, y compris les boulons et écrous abîmés jusqu'à 70%. Cette clé est disponible en 11 jeux métriques allant des tailles 8 à 19 mm.