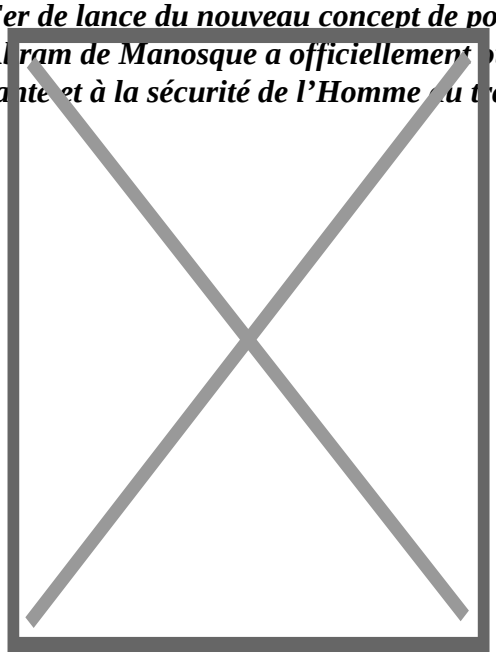
octobre 2013

Master Pro EXPERT EPI

Accueil / BBI / Distribution / Cofaq

Un nouveau concept de point de vente

Fer de lance du nouveau concept de point de vente de l'enseigne Master Pro EXPERT EPI, le magasin Alram de Manosque a officiellement ouvert le 19 septembre dernier le nouvel espace du réseau dédié à la santé et à la sécurité de l'Homme au travail.



Le renforcement de son expertise en matière de santé et de sécurité de l'Homme au travail est depuis plusieurs années au cœur de la stratégie de développement de l'enseigne professionnelle du groupe Cofaq. Ainsi, Master Pro concrétisait cette orientation au sein de ses points de vente multi-spécialistes avec le lancement en 2006 du premier catalogue « Essentiel Protection » et la formation aux EPI de plus de 200 commerciaux. Parallèlement, une démarche d'enseigne était mise en place avec la création, fin 2007, de l'enseigne Master Pro EXPERT EPI bénéficiant d'un catalogue spécifique et aujourd'hui arborée par 20 magasins du réseau Master Pro. Franchissant une étape supplémentaire dans cette démarche, Master Pro vient de créer un nouveau concept de point de vente Master Pro EXPERT EPI. « Nous travaillons depuis un an à la réalisation de cet espace de vente. Il s'agit pour nous d'un chantier particulièrement stratégique qui vient conforter notre engagement auprès des professionnels, PME ou grands comptes, pour donner plus de visibilité à l'offre technique de l'enseigne. En outre, un point de vente optimisé est un réel soutien aux démarches des commerciaux sur le terrain », commente Vianney Hamoir, directeur des enseignes Master pro, pour qui « l'objectif de ce nouveau concept est de devenir un point de référence pour les professionnels du bâtiment, de l'industrie, des collectivités locales et des services, y compris les métiers de bouche ».

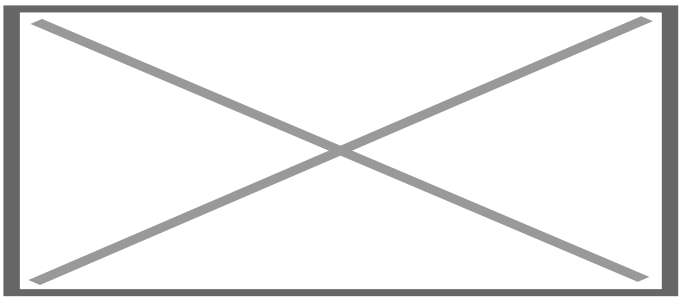
6 000 références sur 450 m²

L'espace de vente créé reprend, sur 450 m², le catalogue général Master Pro EXPERT EPI, soit un ensemble de 6 000 références permettant aux clients de retrouver des gammes de protection individuelle ainsi que l'offre relative à la santé et à la sécurité des personnes au travail, de la signalétique au secours en passant par diverses familles de produits dont l'hygiène. Pour permettre aux visiteurs d'avoir un accès direct aux équipements qui les concernent, les assortiments sont organisés par profession (bâtiment, industrie,

services…) en ce qui concerne les vêtements de travail, le reste de l'offre étant classé par familles de produits. « L'organisation de cet espace de vente permet une meilleure valorisation de l'offre, sélectionnée parmi les plus grandes marques, et une meilleure perception de la profondeur des gammes. Le professionnel y retrouve donc la réponse technique la mieux adaptée à ses besoins et aux contraintes réglementaires » explique Vianney Hamoir. Le conseil qui constitue la valeur ajoutée de Master Pro EXPERT EPI depuis sa création n'a pas été oublié dans l'élaboration du concept. Ainsi, les spécialistes de l'enseigne étudient en amont les situations de travail de leurs clients professionnels pour les informer et les accompagner au mieux.

L'enseigne spécialisée de Master Pro envisage d'ores et déjà un déploiement de ce nouvel espace dans cinq autres points de vente au cours de l'année 2014.

DT



Abram

L'EPI, une offre stratégique

Créés en 1856, les Ets Abram, présidés par Guillaume Abram, emploient 75 personnes dont 15 spécialistes de l'EPI – auxquels il convient de rajouter les deux recrutements effectués pour l'ouverture de l'espace de vente Master Pro EXPERT EPI – et réalisent un chiffre d'affaires de 20 Me. La vente d'EPI, qui génère 20% du CA du distributeur (avant l'ouverture du nouvel espace de vente) est un axe stratégique pour l'entreprise puisque cet univers est le dénominateur commun à ses différents métiers, la fourniture industrielle, le bâtiment, l'acier, le chauffage/plomberie et les espaces verts/motoculture. Décliner le nouveau concept de vente Master Pro EXPERT EPI dans le magasin de la société Seise de Saint laurent du Var (06), un spécialiste de l'EPI racheté par Abram en 2010, figure parmi les prochains projets de l'entreprise de Manosque qui évoque également la possible ouverture d'un troisème point de vente dans une grande agglomération régionale.