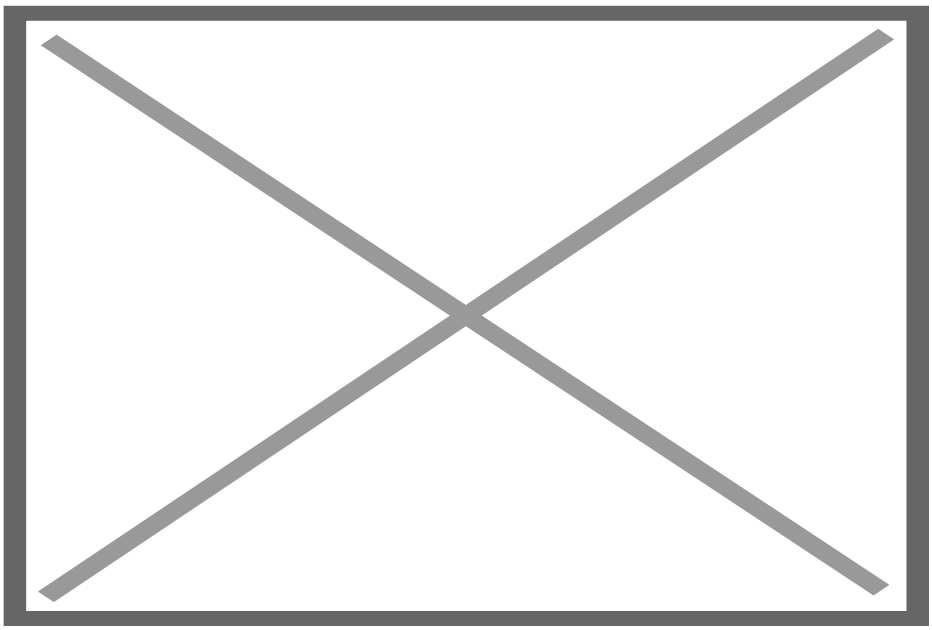
juin 2022

Techservices – Nancy (54)

Accueil / BBI / Distribution / DomPro

« Les clients achètent du Tech »

Implantée depuis une vingtaine d'années dans le bassin de Pompey, à côté de Nancy, Techservices a acquis une véritable notoriété dans la région, en valorisant la technicité de son offre et des services répondant aux besoins de ses clients. Un développement qui doit aussi beaucoup à la dimension relationnelle de son équipe.



A Nancy et dans ses environs, les professionnels parlent de « Tech », une dénomination qui traduit bien le lien de proximité et de confiance établi entre l'équipe de Techservices et ses clients. En 21 ans d'existence, cette fourniture industrielle de Meurthe-et-Moselle s'est construite une véritable notoriété, en témoigne un bouche à oreille particulièrement viral. « *De nombreux clients arrivent de la part d'un autre client qui leur a dit que chez Tech, il y a du stock et qu'ils pourront trouver ce qu'ils cherchent. On ouvre quatre comptes tous les mois* » se félicite Marc Thiéry, fondateur de l'entreprise.

Si ce préfixe « Tech » évoque bien entendu l'aspect technique de l'offre et les compétences de l'équipe, pas question toutefois pour le chef d'entreprise d'oublier la deuxième partie du nom de l'entreprise « Services », celle qui contribue notamment à sa renommée. « *Le service, j'y tiens. A Nancy, nous avons 29 concurrents directs, la plupart situés dans le centre-ville. Donc si on n'a pas la volonté d'y aller, vendre une boite de forets, c'est compliqué. Il faut montrer sa différence. On vend avant tout du Tech, c'est-à-dire de la disponibilité produits, du service et de l'humain. Et je suis content de voir les clients contents. Il n'y a pas que le business. On n'est pas les moins chers mais les plus sympas…* »

Au-delà de la boutade, cette dimension humaine s'appuie sur une fiabilité des engagements, une réactivité et une exigence sans faille vis-à-vis des besoins du client qui animent Marc Thiéry depuis la création de l'entreprise. « *On ne ferme que le jour de Noël et au Nouvel An ! Nous sommes ouverts tous les jours de la semaine, de 7h à 18 h sans interruption. Et nous livrons n'importe quel client dans l'heure, avec nos trois véhicules de livraison.* » De la volonté de satisfaire ses clients, de la rigueur, de la combativité mais aussi de l'enthousiasme, le dirigeant visiblement n'en manque pas, lui qui se définit volontiers comme un homme de défis et de relations humaines. « *Je suis un homme de contacts humains pas quelqu'un qui est derrière son ordinateur. Le commerce est un métier basé sur l'humain.* »

Un état d'esprit qu'il a visiblement su transmettre à sa fille Mathilde. Après un stage passé dans l'entreprise et un BTS, cette dernière a rejoint Techservices en septembre dernier. « *J'aime le contact avec le client, le*

fait de vendre des produits différents. Et nous arrivons à aider les clients quand ils cherchent une solution. On ne fait jamais la même chose. »

Le défi de la création

Dans cette région nancéenne imprégnée de culture industrielle mais aussi d'innovations, par exemple en termes de création verrière, les sous-traitants de l'industrie restent nombreux, notamment des chaudronniers, des tuyauteurs, des usineurs. Le bassin comprend aussi des PME/PMI positionnées sur différentes activités. La vivacité de la concurrence des distributeurs des alentours n'a pas dissuadé Marc Thiéry de lancer sa propre structure, convaincu de sa capacité à accompagner les clients professionnels au plus près de leurs besoins, lorsque le négoce en équipements techniques (CNET), pour lequel il était commercial, a été racheté.

Techservices est née en 2001 au sein de la pépinière d'entreprises Carep, située dans le parc d'activités de Pompey, à quelques kilomètres au nord de Nancy, l'un des principaux pôles économiques de l'agglomération et reflet de la politique de reconversion sidérurgique de la région. Cette zone industrielle était occupée, autrefois, par les forges et usines de Pompey, créées en 1872. L'acier de la Tour Eiffel est ainsi...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue