Rémy Muller et Fils – Soultzmatt (68)

La volonté de bien faire

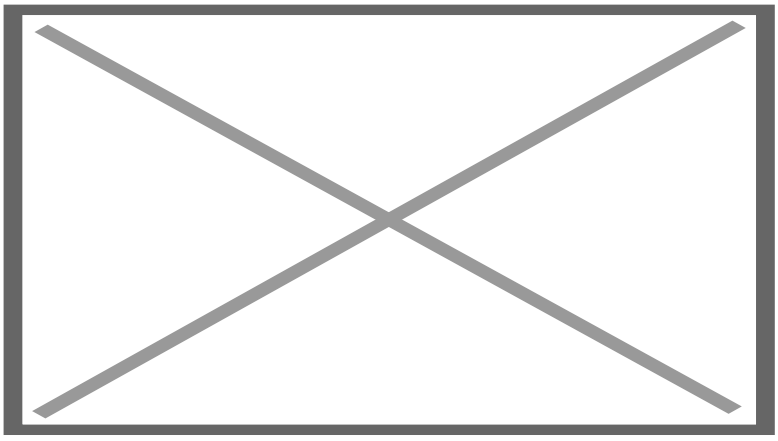
Foncièrement indépendant, fidèle à une philosophie du commerce basée sur la visite en clientèle, dépositaire Makita, le négoce professionnel en outillages et accessoires Rémy Muller et Fils est assez atypique dans la filière des quincailleries et fournitures industrielles ; une singularité qui trouve son accomplissement dans une activité de vente qui croît régulièrement auprès d'une clientèle fidèle et sensible aux services apportés par son distributeur.

L'histoire de Rémy Muller et Fils, qui a débuté en 1973, est exemplaire par le fait qu'elle montre combien il faut savoir saisir les opportunités que nous donne la vie, opportunités qui par le travail débouchent sur une réussite tout à fait légitime et dont on peut à juste titre être fier.

L'histoire de Rémy Muller et Fils a donc débuté en 1973 avec le père, Rémy, électricien de métier. Avec l'aide de sa femme, il tenait en complément de ses chantiers un petit magasin d'électroménager de 30 m^2 aménagé dans sa maison familiale à Soultzmatt, petite bourgade du Haut-Rhin d'environ 2?000 habitants à cette époque, 2?500 aujourd'hui. Après discussion avec le commercial Perles qui lui vendait l'outillage électroportatif nécessaire à son activité d'électricien, il décide d'installer un présentoir dans son établissement pour devenir un revendeur de la marque. Quelques années plus tard, en 1976, un représentant Makita vient par le plus grand des hasards acheter du vin dans le village et repère le magasin avec les quelques machines Perles en exposition. Deuxième discussion et deuxième ligne d'outils électroportatifs, avec une marque que M. Muller va promouvoir par des participations à des foires sur Colmar, Mulhouse et Strasbourg et qu'il va largement développer sur la région par des visites en clientèle.

Cette activité de négoce, facilitée par tous les contacts entretenus depuis des années avec les professionnel clients de l'activité électricien (agriculteurs, bâtiment, travail du bois…) se développe petit à petit. Des nouvelles machines sont ajoutées à la gamme, telles des nettoyeurs haute-pression, des perceuses sur colonne, des compresseurs… Et l'affaire prend une nouvelle ampleur en 1979 avec l'ouverture, toujours sur la propriété familiale implantée en centre-ville de Soultzmatt, d'un magasin de 70 m^2 qui vient remplacer la première boutique. Finalement, suite logique de ce développement, M. Rémy Muller arrête de monter des installations électriques au milieu des années 80 pour se consacrer totalement à son activité de commerce.

Visiter, vendre et réparer



Travaillant sous le statut de société en nom propre, M. Muller se déplace sur les départements du Haut-Rhin et du Bas-Rhin avec son véhicule pour aller à la rencontre des clients, leur vendre les machines dont ils ont besoin et les livrer. Toute la démarche commerciale est axée sur ce procédé de vente itinérante, le magasin de Soultzmatt servant pour l'essentiel au stockage des produits et n'affichant qu'une faible fréquentation. Ce principe de base de l'entreprise, initié dès cette époque, est encore d'actualité en 2019 avec notamment les livraisons toujours confiées aux commerciaux qui bénéficient

ainsi d’un contact renouvelé avec les clients à travers un deuxième passage assuré où il est possible de discuter des ventes futures. De plus, ils peuvent vérifier visuellement la bonne délivrance de produits.

Parallèlement, M. Muller étant un technicien de formation, l’aspect SAV et réparations est immédiatement mis en avant, un service qualitatif qui a également perduré jusqu’à nos jours. Il constitue un vrai argument de vente auprès de la clientèle professionnelle et devient vite une marque de fabrique de l'entreprise.

Rémy Muller et Fils

Avec des horaires à rallonge, M. Muller gère en indépendant son affaire qui grandit lentement au fil des ans sur son périmètre alsacien. Pour faciliter sa tâche, il s’informatise rapidement et investit même dans les premiers téléphones de voiture pour être facilement joignable. Toutefois, c’est en 1998 qu’il reçoit un renfort déterminant avec l’arrivée de son fils Pascal, le dirigeant actuel de l’entreprise. Après une petite période de mise en route, ce dernier se voit confier le SAV et une camionnette chargée de matériels à vendre avec, dans son portefeuille, certains des plus gros clients, une responsabilité qui se concrétise également au niveau du statut de la société passée en SARL et rebaptisée Rémy Muller et Fils. Son chiffre d’affaires est alors de 4,7 millions de francs, soit un peu plus de 700 000 ?.

Les premières embauches

Avec deux personnes à temps plein et l’aide de Mme Muller mère présente au magasin et pour les...

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