

# KDI

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [KDI](#)

## Déploiement du plan de développement

Pour KDI qui inscrivait la FI dans son plan développement national en 2010, l'année 2011 a été largement consacrée à l'exécution de ce plan qui, rappelons-le, traduit la volonté du groupe spécialisé dans la distribution de produits métallurgiques de mettre à la disposition de sa clientèle une offre en produits et services nécessaires à la mise en œuvre des produits métallurgiques, partout en France et via tous les canaux de vente, sur le terrain, au téléphone et dans les points de vente. La mise en œuvre de cette stratégie pilotée par le directeur Activité Fourniture Industrielle chez KDI, Xavier Lablancherie, en étroite collaboration avec Olivier Hulin, s'est avérée favorable au développement des ventes des produits de fournitures industrielles puisque le groupe a terminé l'année 2011 avec une progression sensible de son chiffre d'affaires FI qui a atteint 125 Me. Ce chiffre traduit une évolution favorable de l'ensemble des ventes réalisées dans le domaine de la fourniture industrielle, comme par exemple le soudage, les outils et consommables de coupe, perçage et abrasifs ou encore les EPI, des familles de produits qui répondent aux besoins de l'ensemble de la clientèle de KDI et qui constituent des axes de développement pour le distributeur.

Le périmètre des agences généralistes du distributeur, dont le désengagement de l'activité chauffage/sanitaire initié depuis plusieurs années est aujourd'hui total, est quant à lui stabilisé à 80 points de vente, dont 46 agences dotées d'un magasin FI.

### Offre élargie

L'offre en FI de KDI est structurée autour de gammes permettant la mise en œuvre des produits métallurgiques. Cette offre s'élargit régulièrement, notamment vers des familles de produits répondant aux besoins des professionnels du bâtiment et des travaux publics. Reflet de cette extension de l'offre, un catalogue Gros œuvre & Second Œuvre était lancé au début de l'année 2012. La sortie de ce catalogue dédié était suivie de la Campagne Bâtiment 2012, un document d'une trentaine de pages valable d'avril à juin comprenant de nombreux articles proposés à un prix promotionnel. On précisera que l'offre FI de KDI est stockée en permanence sur la plate-forme logistique centrale (20 000 m<sup>2</sup> à Valence), opérationnelle depuis mi-2011 et dont la vocation est d'approvisionner les magasins FI du réseau et de livrer les clients en direct.

### Dynamique commerciale soutenue

Au cours de l'année écoulée, la communication commerciale de KDI a connu un rythme assez soutenu et l'on peut évoquer notamment plusieurs actions mensuelles successives mises sur pied avec le concours de marques de fournisseurs réputées et déployées sur un plan national. Toujours pour répondre aux attentes des clients, plusieurs actions ont également été conduites dans le domaine de l'équipement d'atelier, dont l'une (tenue sur la fin 2011 et le début 2012) consistait à la mise en avant à travers un mini-catalogue d'une dizaine de pages d'une gamme importante de machines-outils. On précisera que KDI a travaillé pour cette action en partenariat étroit avec la marque Sidamo qui a apporté son soutien dans l'établissement de devis, la réalisation de tournées accompagnées ou encore la démonstration de machines. A travers le

lancement de collections automne/hiver puis printemps/été, KDI s'est également attaché à proposer à sa clientèle un ensemble de solutions dans le domaine de la protection de l'individu au travail. En complément de ces différentes actions menées par la force commerciale de KDI au niveau national, différentes agences du réseau ont également conçu des opérations spécifiquement adaptées à leurs zones de chalandise, en complément d'une action nationale ou à l'occasion de manifestations comme des journées techniques.

### Un service renforcé

Sur le volet Service, KDI a également affiné sa proposition. Côté disponibilité des produits, parallèlement aux stocks locaux déployés à travers le réseau permettant un enlèvement immédiat de produits, la livraison est assurée à J+2 en moyenne et sous un délai qui n'excède pas trois jours, un service de livraison express (24h) étant par ailleurs proposé. En matière d'après vente, le groupe a élaboré en partenariat avec les principaux fournisseurs des chartes SAV spécifiques en fonction des familles de produits qui permettent d'assurer la réparation des matériels, sous garantie ou non, dans les meilleures conditions sur le site du client ou en atelier. Enfin, pour répondre aux attentes de sa clientèle en matière d'achats en ligne, le groupe propose déjà diverses solutions de e-procurement, telles que EDI, catalogue hébergé, punch-out et bien sûr les solutions via les places de marché.