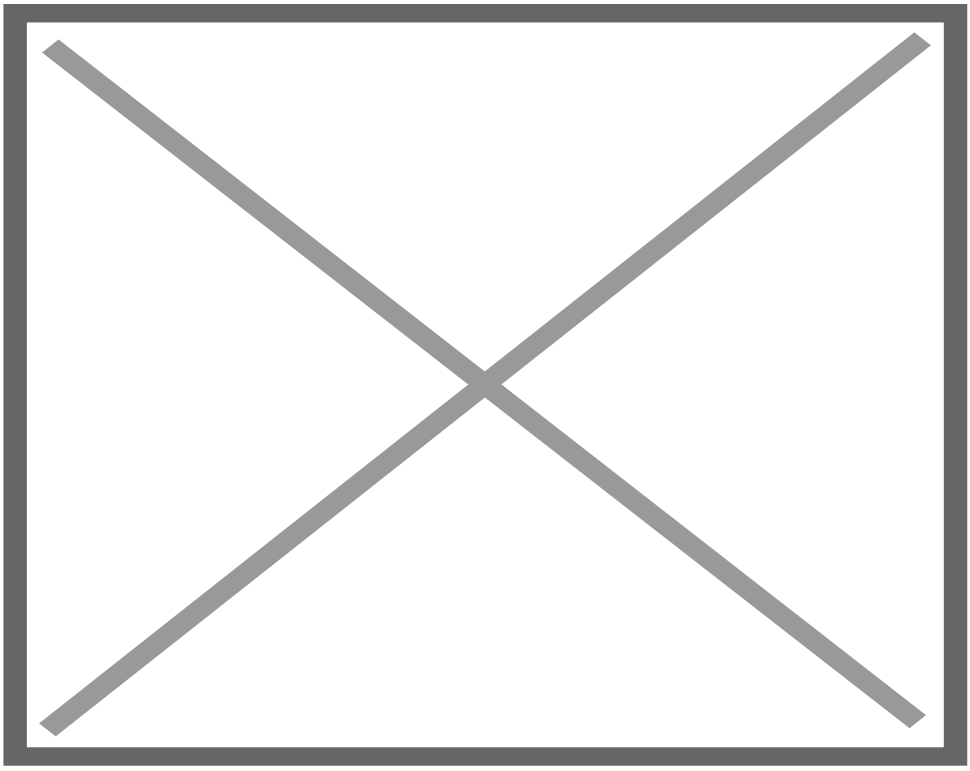
janvier 2024

Osmoze - Saâcy-sur-Marne (77)

La culture du « oui » !

L'entreprise de fourniture industrielle Osmoze de Saâcy-sur-Marne n'a qu'une logique : le service au client. Et pour répondre encore plus précisément aux nouvelles préoccupations des entreprises tout en gagnant de nouveaux relais de croissance, elle leur propose aujourd'hui des solutions techniques innovantes leur permettant de gagner en performance et productivité.



Voilà un distributeur que l'on peut sans nul doute caractériser d'atypique dans le secteur de la fourniture industrielle, comme chez MasterPro, groupement auquel la société Osmoze adhère depuis 2022. Implantée à Saâcy-sur-Marne (77), une commune de près de 2 000 habitants, située aux confins de la Seine-et-Marne, de l'Aisne et de la Marne, cette fourniture industrielle a été créée en 2001 par Gérald Sarret de Vaurs et son épouse Danielle. Alors âgé de 50 ans, après 17 ans passés comme directeur commercial dans une entreprise du secteur de la chimie, le dirigeant a choisi de renouer avec ses connaissances en mécanique et de relever le défi de la création d'une entreprise de fourniture industrielle, d'abord située à son domicile, puis, en 2008, sur 800 m^2, dans le centre de Saâcy-sur-Marne.

1 500 catalogues

Le nom Osmoze traduit déjà l'état d'esprit de la société. Il témoigne bien entendu de la volonté de symbiose entre l'équipe du distributeur et les demandes de ses clients, en comprenant toutefois un « *Z* »…, « *comme Zorro* » lance le dirigeant. « *Dans notre entreprise, il est interdit de dire non. On se creuse la tête, le problème de nos clients devient notre problème*. »

Si nombre d'entreprises du secteur expriment cette exigence, cette dimension prend une forme particulière chez Osmoze : ne pas s'enfermer dans un plan de vente précis, mais s'ouvrir à tous les possibles du marché. « *Les autres acteurs du marché ne répondent qu'avec les produits qu'ils ont dans leur catalogue… Nous, on s'appuie sur 1 500 catalogues et une multitude de références !* » souligne Gérald Sarret de Vaurs. « *Notre seule règle est de répondre à la demande du client*. »

Si le distributeur dispose de cette offre large, ce n’est certainement pas par manque de sélectivité, bien au contraire. Le choix pour telle ou telle solution s’effectue précisément en réponse à un besoin client. En fonction d’une demande, son équipe sait où puiser dans l’offre d’un fournisseur et est en mesure d’écarter d’emblée celle d’un autre. « *Un fabricant n’est pas bon partout à 100%. Notre rôle est de dire au client que tel produit, il doit l’acheter chez untel. Le prix ne doit pas être responsable de la vente, notre premier objectif est de répondre au besoin du client. Ainsi, le choix d’une visseuse performante est important pour le charpentier, mais moins pour le métallier qui ne l’utilise pas à 100% de son temps. Les clients nous font confiance, d’autant qu’on leur fait faire des économies.* »

1 200 m^2 de stocks

S’appuyant sur sept personnes, dont trois commerciaux sur la route, la société Osmoze mise ainsi sur la manne des catalogues de ses quelque 1 500 fournisseurs, rassemblés dans une pièce considérée comme le « coeur » de l’entreprise. « *Il nous faut des années pour connaître tous les produits. On s’entraide mutuellement, il n’y a pas d’individualisme dans notre équipe.* »...

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