juillet 2012

Anjac BI

Accueil / BBI / Distribution / Orexad

Un nouveau site marchand

En ordre de marche après la réorganisation commerciale et logistique menée ces dernières années, Anjac BI affiche en 2011 un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros, en évolution de +3%. Le développement des ventes est moins marqué depuis le début d'année 2012, les clients étant de plus en plus attentistes face aux incertitudes économiques et financières.
S'appuyant sur trois sociétés, Blanc dans le sud de la France, Gayon en Ile-de-France et B2C à Lyon, Anjac BI poursuit néanmoins ses investissements sur la modernisation de ses points de vente. Ainsi, chez Blanc à Toulouse, deux points de vente ont été réunis en un seul pour gagner en cohérence par rapport à la demande des clients.

Si d'autres évolutions majeures concernant les points de vente sont annoncées pour 2012, le groupe est d'ores et déjà en train de finaliser la rénovation de tous ses libres-services. « *Le but est de pouvoir mieux accueillir nos clients, de leur apporter une offre produits mieux structurée, disposant d'une plus forte visibilité, et plus de disponibilité stock* » explique Aurélien Chaufour, Président directeur général d'Anjac BI.

En terme de communication, le catalogue Le Partenaire lancé en juin 2011 autour de 15 000 références a porté ses fruits. « *Les clients ont apprécié le recentrage de notre offre et la mise en place d'un service, en phase avec leurs attentes* ». Appelé à suivre un rythme annuel, ce catalogue bénéficiera d'une prochaine édition en 2013, « avec à chaque fois une évolution repensée en fonction des besoins des clients ».

Courant juillet, cette offre sera disponible à travers un nouveau site marchand. Le catalogue en ligne sera également accessible sur mobile à travers une application smartphone. « *L'offre en ligne sera le strict reflet du catalogue. Nous voulons offrir un service complémentaire à nos clients qui veulent pouvoir passer des commandes tard le soir, mais aussi toucher une clientèle de petits artisans qui n'ont pas encore de relations avec nous et qui ont besoin de ce type de services* ».