octobre 2012

Udsom

+18 % en 2011

Après avoir connu en 2009 une baisse du chiffre d'affaires cumulé de ses adhérents de vingt points consécutivement à la crise de 2008, le réseau Udsom de négociants techniques spécialisé dans l'usinage des métaux renouait avec la croissance dès 2010 avec une hausse de son chiffre d'affaires de 15%, une progression qui s'est accentuée en 2011 puisque le groupement présidé par Cyrille Bonilla Calvo (Depetri Outillage) a terminé l'année avec un chiffre d'affaires en hausse de 18% par rapport à l'année 2010 pour s'établir à 65 Me, soit 8% de plus qu'en 2008.

Concernant les ventes enregistrées depuis le début 2012, la tendance semble globalement à la hausse sur l'ensemble du réseau, avec toutefois des écarts sensibles selon les typologies de clientèle. L'activité est ainsi très soutenue dans l'aéronautique et l'énergie (nouvelles technologies), un fléchissement sensible ayant été enregistré dans les secteurs de l'automobile et de la pétrochimie, le médical et l'agro-alimentaire restant stables.

Regroupant 22 adhérents déployant un réseau de 24 agences à la fin de l'année 2011, la couverture nationale du réseau présente encore quelques faiblesses, notamment en Bretagne et dans le Bordelais, et le groupement s'annonce prêt à accueillir dans ces régions de nouveaux adhérents. « *Udsom n'a pas de stratégie de recrutement particulière mais reste attentif à toute opportunité qui pourrait déboucher sur l'intégration de distributeurs correspondant à la typologie des membres du réseau, des entreprises familiales spécialistes de l'outillage mécanique et fortement ancrées dans leur région* » commente Dorothée Claudel, l'adhérente en charge de la communication du groupement.

Catalogue Sélection étoffé et Achats groupés

En matière de communication commerciale, le groupement qui a connu un début d'année 2011 marqué par l'aboutissement de chantiers importants, dont la finalisation de la banque de données du groupement et le lancement du catalogue général Udsom, a depuis fait porter ses efforts sur la préparation de son catalogue Sélection 2012. Proposant une offre déclinée sur l'ensemble des familles constituant le cœur de métier du réseau, outils coupants, accessoires machines-outils, métrologie et abrasifs, et enrichie de produits relevant de la FI généraliste tels les EPI, l'outillage à main et les équipements de soudure, cette dixième édition du catalogue Sélection, l'outil d'action commerciale le plus efficace du groupement, a vu sa forme améliorée grâce à une iconographie plus riche et à une facilité de lecture plus grande. Sa pagination a été renforcée (elle atteint presque 60 pages) pour proposer à la clientèle une offre élargie en produits et en marques. Sous l'impulsion de la commission Fournisseurs, le groupement a également intensifié au cours de l'année écoulée ses opérations d'achats groupés réalisés auprès de différents fournisseurs, référencés ou non.

Une base de données plus efficace

En matière de communication commerciale, Udsom sera bientôt à même de concevoir ses outils directement à partir de sa base de données, ce qui n'était pas le cas jusqu'à maintenant. « *Nous sommes en effet en train de reparamétrer notre base de données pour en faire un outil plus pratique et plus réactif* » explique Dorothée Claudel qui poursuit « *lorsque ce travail sera terminé, nous disposerons d'une véritable colonne vertébrale qui nous permettra de produire des documents d'action commerciale beaucoup plus simplement. Nous pourrons ainsi développer à l'intention de notre clientèle des opérations plus nombreuses* ». La requalification de la base de données qui a conduit à la fusion des deux commissions Systèmes d'information

produits et Sélection permettra sans doute à Udsom, à moyen terme, de développer des outils de commerce électronique.