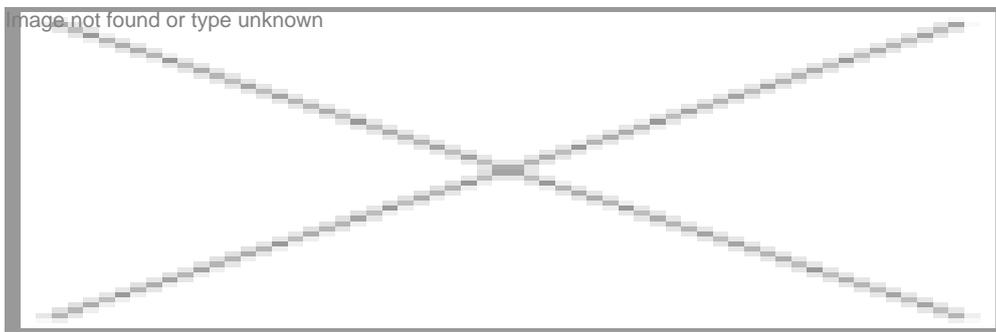


Opti-Machines

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Equipement d'atelier](#)

Apporteur de Solutions

Importateur exclusif sur le marché français de machines-outils de marques allemandes, Opti-Machines propose une large gamme qui est sans doute la plus étendue et la plus technique du marché français pour le travail du métal. La croissance continue qu'enregistre cette entreprise nordiste, qui vient récemment d'emménager dans de nouveaux locaux s'explique, outre la fiabilité des équipements distribués, par sa performance logistique et le conseil pointu apporté par son équipe de spécialistes.



Fort d'un passé professionnel qui l'a conduit à exercer la direction de plusieurs magasins d'enseignes de la grande distribution puis celle d'une PME spécialisée dans la vente directe de machines

outils pour le grand public importées de Chine, Philippe De Leeuw crée Opti-Machines avec un associé au début des années 2000. « J'étais convaincu du potentiel de développement important du marché grand public de la machine-outil pour le travail du métal, de nombreux bricoleurs aux exigences similaires à celles des professionnels trouvant difficilement les machines répondant à leurs besoins » se remémore le gérant de l'entreprise implantée depuis sa création dans le Nord de l'Hexagone.

Outre la quasi-certitude de Philippe De Leeuw d'investir un segment de marché porteur, l'apparition d'Opti-Machines tient aussi à une double rencontre, l'une, tout à fait fortuite, avec son partenaire Richard Bouy, dirigeant du groupe LMC (un distributeur important de fournitures pour l'ameublement et l'agencement d'intérieur) et l'autre avec Optimum, un groupe allemand constructeur de machines-outils leader sur son marché intérieur. En moins de deux ans, Opti-Machines se hisse au premier plan du marché grand public français de la machine-outil pour le travail du métal avant d'élargir son champ d'action au marché professionnel qui avait eu vent par le bouche à oreille de la réputation de qualité des machines Optimum. Toutes deux désireuses de se développer sur le marché professionnel français, Opti-Machines et Optimum unissent leurs forces pour créer un réseau de distributeurs qui se forme dès 2005 et compte, dix ans plus tard, quelque 700 revendeurs de toutes tailles à travers l'Hexagone, fournitures industrielles, négociants en outillage et autres spécialistes de la machine-outil.

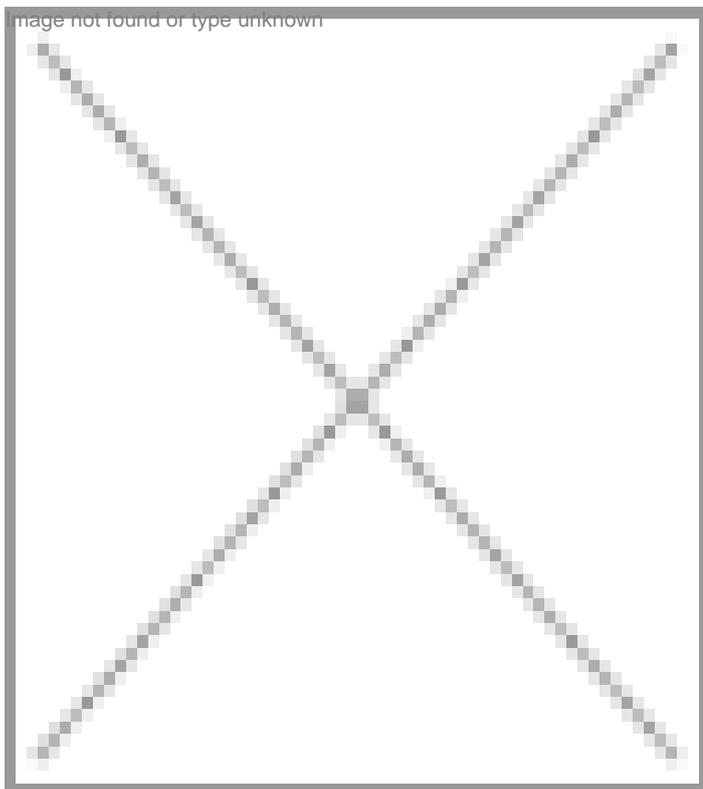
L'importateur distributeur installé depuis juin dernier ans ses locaux de la Z.A. de Ravennes-les-francs à Bondues (59), à une vingtaine de kilomètres au Nord de Lille, où il occupe une superficie couverte de 4 000 m² (10 000 m² développés soit près du double de la surface de l'implantation précédente de Wambrechies), emploie aujourd'hui dix-sept personnes, et bientôt vingt avec les nouvelles recrues qui renforceront prochainement l'équipe commerciale. La commercialisation des produits auprès du réseau de revendeurs servant les professionnels représente 70% du chiffre

d'affaires d'Opti-Machines (dont une petite partie est réalisée hors des frontières sur certains marchés francophones d'Afrique), le pourcentage restant résultant de la vente en direct auprès de professionnels et de certains bricoleurs lourds «ce qui nous permet de rester au contact permanent des utilisateurs et de leurs besoins » commente le gérant.

L'usinage du métal au cœur d'une offre étendue

Forte de quelque 3 000 références, l'offre développée par Opti-Machines repose en grande partie sur les deux marques de machines-outils pour le travail du métal de son partenaire allemand, Optimum et Metallkraft, importées en exclusivité par l'entreprise de Bondues. La première concerne des machines de milieu et haut de gamme, de conception allemande et fabriquées à Taïwan et en Chine, où la marque possède une usine en propre. La gamme Metallkraft, de fabrication européenne, relève quant à elle d'une offre haut de gamme dans son intégralité. Ces marques forment à elles seules une offre de plusieurs centaines de machines pour le travail du métal (perceuses, perceuses magnétiques, fraiseuses, tours, machines CNC, scies à ruban, ponceuses, tourets, cisailles, presses, cintreuses, plieuses...) de nature à répondre aux besoins des professionnels dans de très nombreux secteurs dont la maintenance industrielle, l'agriculture, les collectivités locales ... L'importance de l'offre proposée en machines-outils est telle qu'elle conduit son dirigeant à comparer Opti-Machines à «un hypermarché de la machine-outil qui ferait preuve de l'expertise et du conseil d'un distributeur spécialisé » !

Même si l'entreprise nordiste évoque un recentrage sur son cœur de métier (l'usinage du métal) depuis environ deux ans, l'offre aujourd'hui proposée par le distributeur à son réseau de revendeurs n'en dépasse pas moins largement cette spécialité. La proposition de l'entreprise de Bondues comprend en effet des équipements porteurs d'autres marques, majoritairement des marques du groupe Optimum, dont Uniworks (meuble d'atelier), Aircraft (compresseurs et outillage pneumatique), Holzkraft (machines à bois) et Unicraft (marque d'équipements divers essentiellement tournée vers le secteur automobile).



Le conseil technique, clé de voûte du

développement

La stratégie de développement d'Opti-Machines est basée sur le fait de répondre le plus parfaitement possible au besoin de l'utilisateur. « Quand un acheteur potentiel nous contacte directement pour orienter son choix, la première question qui lui est posée consiste à savoir quel type de travail il souhaite réaliser » illustre Philippe De Leeuw qui poursuit « Nous partons donc d'un besoin à satisfaire et pas d'un budget. Si ce dernier ne permet pas d'acheter la machine préconisée, je préfère encore ne pas réaliser la vente plutôt que de vendre une machine qui ne satisfera pas son utilisateur ». Cette conception de son métier fait du conseil technique la clé de voûte du développement d'Opti-Machines, l'appui technique que l'équipe de l'importateur distributeur apporte aux utilisateurs et à son réseau de revendeurs constituant aux yeux du fondateur de l'entreprise l'un des points forts et l'une des spécificités de l'entreprise qu'il dirige.

Philippe De Leeuw constate que ce soutien technique tend d'ailleurs à devenir indispensable à des revendeurs qui sont de plus en plus souvent des généralistes et dont certains délèguent à Opti-Machines l'ensemble de la préconisation des produits. Pour répondre à cette attente forte, l'entreprise dispose d'une force technico-commerciale de sept membres. Les trois commerciaux itinérants qui se partagent le territoire sont plus tournés vers la vente aux revendeurs à proprement parler tandis que les quatre (et bientôt six) attachés technico-commerciaux sédentaires regroupés au siège de l'entreprise sont entièrement dédiés à la dispense de conseils, à la préconisation produits et, de manière générale, à la recherche de solutions.

En outre, deux techniciens dédiés à l'installation sur site des machines et au SAV agissent en renfort des distributeurs et sont à même de dispenser des formations techniques aux équipes des revendeurs « de plus en plus réticents à envoyer leurs équipes en formation, préférant les maintenir sur le terrain. » Cet état de fait entraînant une certaine carence technique d'une partie du réseau de revendeurs transparait d'une certaine manière dans les ratios suivants : la clientèle directe d'Opti-Machines qui représente comme nous l'avons déjà indiqué 30% du CA Ventes génère moins de 10% des interventions SAV tandis qu'au CA Ventes réalisé auprès de la distribution (70% du total Ventes de produits) correspondent 90% des interventions SAV.

Le service d'un spécialiste

Sur le sujet des réparations, on précisera qu'outre le SAV de niveau 1 (sur trois niveaux) assuré par les revendeurs, les machines faisant l'objet de pannes importantes sont expédiées à l'atelier SAV intégré d'Opti-Machines. En cas d'urgence, le recours à des réparateurs locaux est également pratiqué. Outre les points déjà évoqués, le conseil technique, la préconisation des produits et les actions de SAV assurés dans l'atelier du siège, et parfois sur les sites des utilisateurs, avec une grande célérité (un stock de pièces détachées étant présent au siège de l'entreprise), le service fourni par Opti-Machines permet de répondre aux exigences de ses revendeurs en matière de rapidité de livraison grâce au stock de machines-outils de la plate-forme logistique de Bondues. En effet, des centaines de machines représentatives de l'offre de l'importateur-distributeur sont présentes en permanence dans son stock central. D'une valeur de plusieurs millions d'euros, avec des équipements dont les prix s'échelonnent d'un millier d'euros jusqu'à près de 50 000 euros, ce stock permet à l'entreprise de livrer ses produits partout en France, dans un délai de 24 à 48 heures, avec un taux de service de 93%. Vingt à trente machines quittent ainsi quotidiennement la plate-forme logistique d'Opti-Machines qui réceptionne annuellement le contenu de 50 à 60 containers, 100% des machines vendues par l'entreprise transitant par la plate-forme de Bondues.

Avant d'être acheminées vers les revendeurs du réseau ou les utilisateurs finaux, les machines, dûment préparées et contrôlées, peuvent dans certains cas faire l'objet d'éventuelles adaptations (pose d'un variateur de vitesse, par exemple) réalisées dans l'atelier intégré du distributeur. Ce dernier se charge également du reconditionnement des produits, une opération qui requiert un réel

savoir-faire concernant des équipements, dont certains de très grandes dimensions, devant bien évidemment arriver à destination en parfait état de marche.

Aides à la vente

Opti-Machines conçoit et réalise dans son service infographie intégré diverses documentations destinées à la présentation de son offre, à commencer par le catalogue Travail du Métal dont la 12e édition vient tout juste d'être lancée et qui, comme son nom l'indique, est dédié à l'offre en machines-outils pour le métal. Ce catalogue de plus de 400 pages dont le descriptif des machines est traduit par Philippe De Leeuw (malgré le travail que cela représente, celui-ci y voit un excellent moyen de rester au fait de toutes les innovations technologiques) est destiné à être remis par les commerciaux itinérants du distributeur aux revendeurs qui y trouveront des informations très pointues sur l'ensemble de la gamme Opti-Machines dédiée à l'usinage du métal. Par ailleurs, le distributeur édite régulièrement les catalogues Sélections. Dédiés aux principales marques distribuées par Opti-Machines déjà citées dans cet article, ces documents qui font l'objet d'une nouvelle édition chaque année sont destinés à être remis par les revendeurs à leurs clients auxquels ils présentent un choix de produits extrait de l'offre intégrale de chaque marque. Ces catalogues repiquables aux coordonnées des revendeurs, riches en photos et dont chaque page est téléchargeable au format pdf, permettent aux distributeurs des matériels d'Opti-Machines de réaliser eux-mêmes leurs propres actions commerciales.

Par ailleurs, Opti-Machines met sur pied en moyenne trois opérations promotionnelles chaque année, les promotions étant imprimées à la demande de chaque revendeur.

Un réseau qualitatif

Opti-Machines enregistre une croissance forte et régulière qui, sur le dernier exercice, aura atteint 23% et sur l'exercice précédent, 17%. Cette progression est très largement due aux spécificités et aux atouts d'Opti-Machines, parmi lesquels la forte réactivité d'une entreprise aux circuits de décision courts. Comme pour tout importateur-distributeur, l'image de l'entreprise résulte en grande partie de celle de son réseau de distribution qui regroupe de nombreux revendeurs, ce qui reflète à la fois la grande qualité des marques importées et distribuées en exclusivité par Opti-Machines et l'expertise de cette dernière.

Pour autant, la qualité d'un réseau prime sur le nombre de ses membres aux yeux des utilisateurs, comme à ceux des dirigeants Opti-Machines ! C'est pourquoi l'entreprise de Bondues investit beaucoup dans toutes les actions visant à élever la technicité et la performance commerciale de son réseau de distribution. Comme le rappelle Philippe De Leew « Pour le développement des membres du réseau comme pour celui de l'entreprise que je dirige, il est impératif que nos revendeurs restent attachés aux fondamentaux de leur métier consistant à stocker, à dispenser un conseil d'expert et à apporter à la clientèle une réelle valeur ajoutée ». Somme toute, la recette qui a fait le succès d'Opti-Machines.

Dominique Totin

Travail du métal

Une offre adaptée au marché français

« Même si les machines-outils de nos partenaires privilégiés que sont les marques Optimum et Metallkraft ne sont pas fabriquées pour le seul marché français, on mentionnera que les importateurs-distributeurs représentant des volumes de vente importants, comme c'est le cas d'Opti-Machines, ont le pouvoir d'infléchir quelque peu la production de ces industriels en

demandant que certaines machines bénéficient de caractéristiques techniques particulièrement appréciées sur certains marchés locaux » explique Philippe De Leeuw, qui poursuit « En outre, le catalogue Travail du Métal diffusé en France inclut certaines machines-outils qui ne sont plus proposées sur les autres marchés mais que nous tenons à conserver car elles correspondent à certains besoins du marché français, outre le fait qu'elles sont, à mon sens, représentatives de l'offre technique qui est celle d'Opti-Machines. » C'est notamment le cas de deux machines-outils dont l'une est une petite fraiseuse universelle particulièrement adaptée à la taille des pignons, appréciée notamment dans les secteurs de l'horlogerie et de la mécanique fine, et la seconde une fraiseuse perceuse particulièrement robuste dont plusieurs dizaines d'unités sont vendues chaque année dans le secteur agricole.