

mars 2021

Seeds - Towa

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Gants de protection](#)

La carte premium des gants Towa

A l'été dernier, la société Seeds a signé avec le Japonais Towa un accord de distribution exclusive pour le marché français. Une belle opportunité pour la société bordelaise, qui commercialise plusieurs marques de renom, de renforcer sa position sur le marché français et notamment auprès des spécialistes des équipements de protection individuelle.

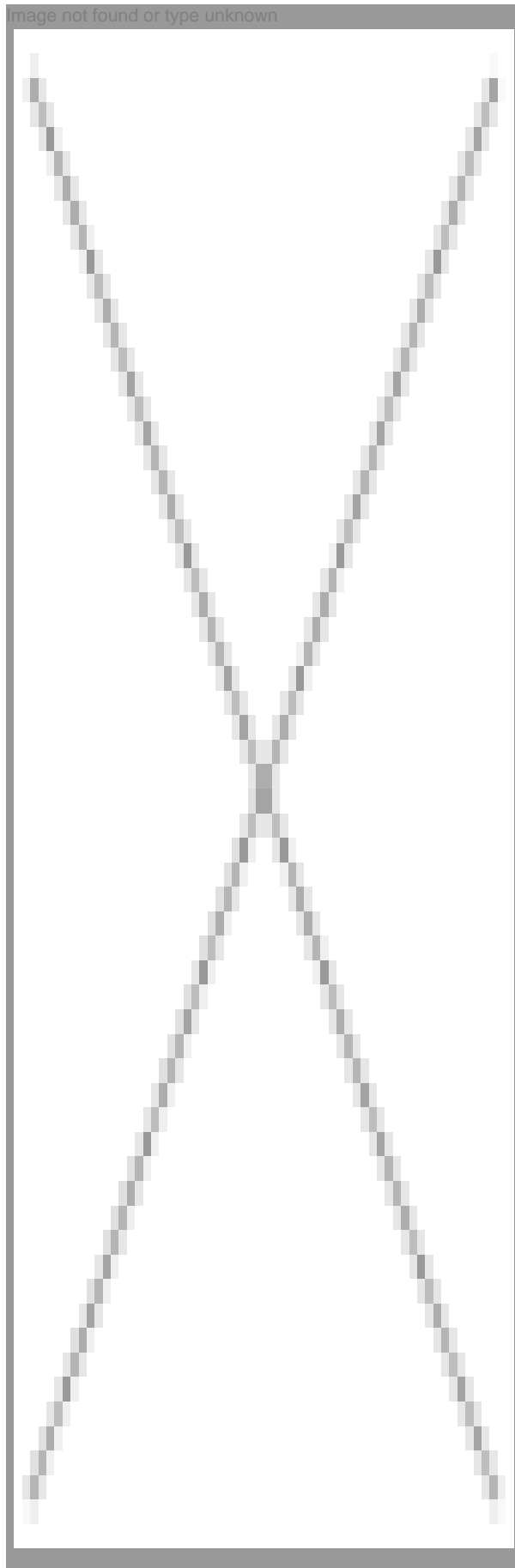
La société Seeds, qui distribue notamment les marques Carhartt en vêtements de travail et Grisport en chaussures de sécurité, a comme clientèle principale la distribution quincaillerie, les fournitures industrielles généralistes et les négoce bâtiment, avec parallèlement une présence réduite chez les spécialistes des équipements de protection individuelle. Ce positionnement, qui tient à l'histoire de Seeds et aux marques travaillées, va être amené à évoluer d'une façon notable dans les prochains mois avec l'arrivée au catalogue de la société de la marque de gants japonaise Towa, reconnue comme une des plus qualitatives au niveau mondial. Avec cette nouvelle offre, qui reste fidèle à sa stratégie de proposer des produits premium et innovants, Seeds possède un argument de poids propre à intéresser les spécialistes EPI, une ouverture qui bénéficiera à l'ensemble des gammes commercialisées par la société dirigée par Nicolas Nasser.

La marque japonaise combine en effet une très haute notoriété avec un qualitatif unanimement reconnu. Pour Nicolas Nasser : «Towa possède la force nécessaire pour porter Seeds à une autre dimension et va nous positionner comme un expert EPI en associant de produits de très haute qualité à des prix attractifs sur un marché qui reste un marché de volume ».

Accord d'exclusivité Seeds Towa

Factuellement, la société Seeds a signé en juillet dernier un accord de distribution exclusive sur le territoire français avec la marque Towa, marque qui était auparavant présente dans notre pays via des fournisseurs européens – qui conservent à ce jour la commercialisation sur leurs marchés nationaux.

Pour la commercialisation de la marque Towa en France, Seeds a commencé par sélectionner un 20/80 qui constitue l'essence de la gamme en scindant cet assortiment en deux parties. La première, présente sur stock et disponible dès aujourd'hui, est destinée aux réseaux des quincailleries, fournitures industrielles généralistes et négoce bâtiment, et a vocation à être exposée en magasin sur des présentoirs avec des conditionnements adaptés à la vente en libre-service – emballages individuels sous pochette avec cavalier intégré. Les...



Veillez 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](#)