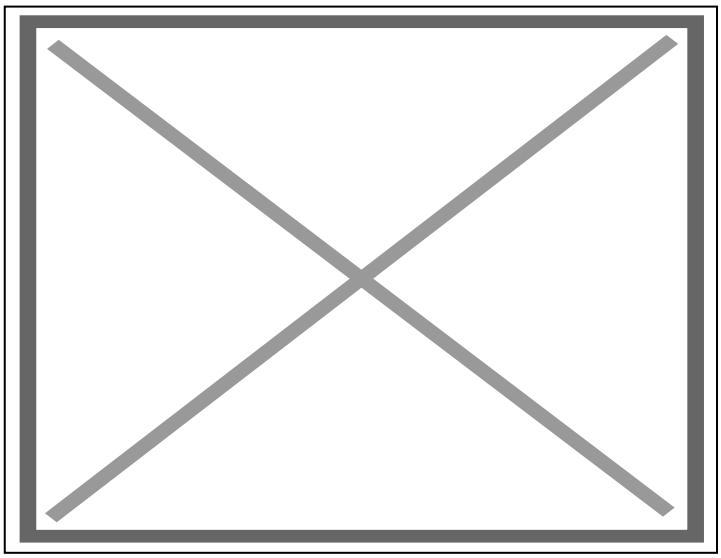
avril 2021

Huchez

Archimède, un facilitateur pour le distributeur

Huchez, le fabricant français de treuils, propose à ses distributeurs, généralistes et spécialistes, un nouvel outil numérique d'aide au choix pour le matériel de levage. Conçu comme un facilitateur, Archimède apporte également une information en temps réel sur la disponibilité des produits et permet de réaliser des chiffrages en quelques minutes.



Archimède, le configurateur que propose le fabricant français de treuils Huchez à ses distributeurs ne pouvait s'inscrire que sous les auspices de la simplicité et de l'expertise. Si ce nouvel outil emprunte son nom au grand scientifique de l'antiquité, qui n'est autre que l'inventeur du treuil, plus précisément d'un mécanisme permettant de lancer un navire d'une seule main (!), son objectif est d'apporter efficacité et réactivité aux distributeurs. « *A l'heure du tout numérique et du besoin d'immédiateté, nous devions réfléchir à apporter des réponses plus rapides à nos distributeurs, sur des questions simples de disponibilité, de délais…* » explique Emmanuel Mathy, directeur des ventes France de Huchez.

Développé avec une société informatique picarde, cet outil d'aide au choix a nécessité 18 mois d'élaboration avant son lancement début 2021. De façon intuitive, à travers un parcours guidé en ligne depuis un ordinateur ou une tablette, le distributeur est ainsi en mesure de déterminer rapidement le matériel de levage adapté aux projets de son client, de réaliser facilement des chiffrages et de disposer d'une information en temps réel sur la disponibilité des matériels. Archimède se concentre ainsi sur les produits dits « étagère », soit environ 50% des volumes du fabricant. Toutes les demandes spécifiques et autres solutions sur mesure relèvent, elles, du savoir-faire des commerciaux. « *Cet outil doit permettre à nos équipes commerciales de se concentrer sur les dossiers plus complexes et d'apporter à nos clients une vraie valeur ajoutée avec des solutions toujours plus techniques*. »

Outil d'aide à la décision

Le configurateur propose trois entrées : à partir de la référence du produit, de la consultation du catalogue, ou à travers un assistant de sélection. Ce dernier mode fonctionne sur le principe de l'entonnoir qui, à travers des critères essentiels (levage vertical, levage avec pente, halage, treuil de véhicule…), permet d'aboutir, étape par étape, au produit qui correspond le plus justement aux besoins de l'utilisateur. Une fois le matériel choisi, l'outil propose automatiquement les accessoires indispensables (kits câbles, poulies de renvoi…) et convenant à la solution choisie. Le devis est ainsi généré en quelques clics. Archimède étant en lien direct avec l'ERP Silog de Huchez, il peut aussi donner en temps réel des informations sur les produits (notice d'utilisation, fiche commerciale…), les tarifs, les stocks, mais aussi les informations liées au distributeur (devis déjà effectués, conditions commerciales…). « *Le distributeur peut donner une réponse immédiate à*

son client. Le treuil étant un équipement très spécifique qu'il ne vend pas tous les jours, il n'a pas forcément en tête les questions à poser pour déterminer le choix. Archimède est donc aussi un outil d'aide à la décision . »

Après réception du devis signé, les ADV de Huchez vont ensuite le transformer en commande dans la journée. « *Cette étape est importante. Cela nous permet d'avoir un œil humain sur la commande pour une dernière vérification.* » Tout est mis en œuvre pour éviter le risque d'erreur. Ainsi, si le projet se révèle complexe, le configurateur renvoie le distributeur vers le technico-commercial du fabricant. Par ailleurs, lors de l'inscription, le distributeur désigne un référent Archimède pour son entité qui, ensuite, va créer et gérer les utilisateurs du système en interne. Cet outil est également disponible pour l'export, avec l'atout de pouvoir réaliser des devis même en décalage horaire avec la France.

Les retours des premiers revendeurs sont positifs. Surtout, Archimède se veut évolutif puisqu'il s'enrichit déjà de nouveaux produits et, d'ici cet été, des améliorations vont être apportées pour tenir compte de l'expérience des utilisateurs. Parmi ces évolutions, le distributeur pourra taper le nom d'un client entré en référence pour retrouver tous ses devis, télécharger les devis en version word ou encore obtenir des délais plus précis. « *Le distributeur ne doit donc pas avoir peur de vendre du treuil. Archimède est un outil à son service, un facilitateur qui l'aide à vendre des solutions de levage*. »

Agnès Richard