juillet 2021

Van Ommen

Accueil / BBI / Fournisseurs / Outils de coupe

Au service de la performance

Déjà reconnu pour sa qualité de services, le spécialiste des outils coupants Van Ommen renforce son accompagnement du distributeur en mettant à sa disposition, à travers un site e-commerce, sa puissance logistique afin de lui permettre d'améliorer son efficacité et de gagner des parts de marché sur ses concurrents du direct. L'entreprise néerlandaise poursuit également le développement de ses gammes en proposant des solutions à la fois techniques et universelles, qui donnent les moyens aux revendeurs de répondre aux exigences de leurs clients.

La société néerlandaise Van Ommen a toujours inscrit la notion de service au client au coeur de sa stratégie. Une exigence qui conduit le spécialiste de l'outil coupant à innover constamment, tant au niveau de son offre que de ses services. « *Parce que nous sommes impliqués dans les outils coupants pour le métal depuis près de 70 ans, nous avons une grande connaissance de l'usinage que nous mettons à disposition de nos clients. Nous travaillons toujours conjointement avec les revendeurs et les utilisateurs finaux. Les besoins de ces derniers sont notre intérêt commun. De ce fait, nous sommes en permanence à l'écoute des besoins des utilisateurs finaux dans le but d'élargir continuellement nos gammes de produits. Nous offrons ainsi, sans cesse, de nouvelles opportunités à nos revendeurs* » explique Jan Gerbrand Van Ommen qui dirige depuis 1989 cette société familiale à capitaux privés, créée en 1952 par son père.

Puissance de stock

Détenant aujourd'hui 20% de l'univers des outils coupants aux Pays-Bas, à travers un millier de distributeurs, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires global de 16 M? dont 57% est effectué sur son marché d'origine. Représentant 26% de ses ventes, l'Hexagone est, devant la Belgique (13%), son deuxième marché le plus important. Travaillant avec quatre cents distributeurs actifs, Van Ommen s'appuie en France sur un directeur des ventes, Franck Biero, et trois commerciaux intégrés. Par ailleurs, quatre commerciaux internes, présents au siège de Beekbergen, répondent, en français aux demandes des distributeurs.

Évidemment, l'an dernier, le spécialiste n'a pas échappé à la crise sanitaire, sur un marché des outils coupants qui a particulièrement souffert. « Sur l'exercice 2020, sous l'impact de la crise sanitaire, le chiffre d'affaires de Van Ommen a reculé de l'ordre de 8% au total et de 12% sur le marché français. Cette année, nous avons d'ores et déjà résorbé notre retard enregistré en 2020. La France, notamment, progresse de près de 10% par rapport à 2019, à périmètre constant. Ces résultats solides sont encourageants pour le second semestre de cette année » explique Franck Biero. « *Cette croissance est due, d'une part à la largeur et la profondeur de la gamme, d'autre part à la disponibilité des produits avec la livraison le lendemain. Nos clients existants qui progressent fortement compensent le recul de certains autres et nous gagnons des parts de marché grâce au démarrage de nouveaux distributeurs*. »

Pendant le premier confinement, Van Ommen a continué à livrer en J+1 pour faire face notamment aux besoins des industries, comme l'agroalimentaire, qui n'ont pas interrompu leur activité. Et pour éviter que les colis soient réexpédiés aux Pays-Bas lorsque le livreur UPS avait l'impression que le revendeur était fermé, ses équipes ont mis en place des autocollants mentionnant clairement : « *le destinataire est ouvert, merci de livrer ce colis. ». « L'ADN de l'entreprise, c'est l'écoute et la satisfaction du client. Nous sommes très vigilants et très réactifs face à ce type de problème*. »

Sur les premiers mois de 2021, la puissance de stock de l’entreprise lui permet une nouvelle fois de faire face au contexte complexe actuel, avec des délais qui s’allongent ça et là, à cause des problèmes d’approvisionnement sur la filière acier et les difficultés au niveau du fret. « *Pendant la crise Covid, nous avons continué d’approvisionner nos stocks comme à la normale. Parfois, nous avons même augmenté les volumes d’achat dans le...*

Veuillez 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