

Distribution

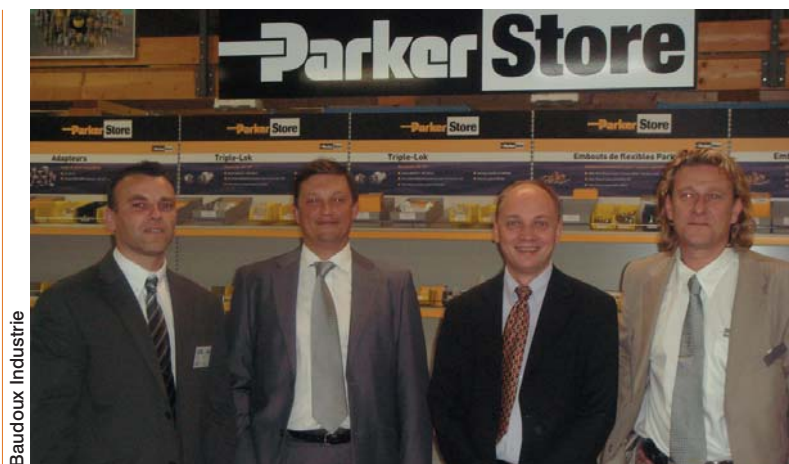
Baudoux Industrie entérine sa révolution culturelle



A Amiens, les gondoles sont disposées sur le prolongement du comptoir, agrandissant ainsi la présentation « magasin » initiale.

Après Beauvais le 20 mars et Amiens le 22 mai dernier, Baudoux Industrie a inauguré son troisième ParkerStore à Noyon le 19 juin. L'ouverture d'une nouvelle succursale à Compiègne durant l'été a achevé une nouvelle étape du cycle de redynamisation de la filiale du groupe Eriks engagé depuis trois ans.

► « Baudoux Industrie, c'est à présent une équipe de commerciaux qui répondent aux besoins des machines stationnaires et des ParkerStores pour répondre aux besoins du mobile », définit sur un ton tranquille Philippe Huberdeau, directeur opérationnel de la filiale du groupe Eriks. Depuis son arrivée en 2005, il n'a eu de cesse de transformer l'ancienne quincaillerie industrielle en une équipe de professionnels de la transmission de puissance. Pour ce faire, une réorganisation drastique a eu lieu, au siège social de Noyon (Oise) comme dans les succursales d'Amiens (Somme), Beauvais (Oise) et Le Havre (Haute-Normandie), bientôt couronnée par une nouvelle implantation isarienne à Compiègne - inauguration prévue le 25 septembre. Résultat, une progression de chiffre d'affaires pour le moins intéressante : 5,4 millions d'euros en 2005, 7 en 2006, 9,1 en 2007 et des augures tout aussi bons pour 2008 !



Devant la gondole Parker Store principale de Noyon, Christian Bayer, responsable Parker Store de Noyon, Philippe Huberdeau, directeur opérationnel de Baudoux industrie, Walter Gourmand, Retail Operation Manager de Parker et Laurent Nys, ingénieur commercial Parker.

LA FORCE DU JUSTE STOCK

En terme de stockage, la stratégie Baudoux Industrie suit un protocole bien précis. Indexé selon la consommation client de chaque zone de chalandise, le stock de chacune des succursales est indépendant des autres. Ainsi, une demande ponctuelle d'une référence particulière va être assurée par échange de bons procédés entre les cinq agences. Si elle devient récurrente, alors cette nouvelle référence entre dans le stock de l'agence la plus proche du demandeur. L'idée consiste à disposer toujours du juste stock afin de répondre inmanquablement au client, et ce dans les délais les plus courts.

Pierre d'angle non négligeable de ce que Philippe Huberdeau nomme lui-même « la révolution culturelle » de l'entreprise, le partenariat mis en place avec Parker Hannifin par le biais de trois ParkerStores à Beauvais, Amiens et à Noyon. « Il fallait rationaliser nos fournisseurs : nous sommes passés de 5000 à 223 interlocuteurs. Le rapprochement avec Parker a été réalisé sur la base de la qualité de leurs produits. De plus, Parker propose grâce à son concept unique ParkerStore, des méthodes de ventes différentes et nous offre tout son appui ».

COACHING SUR-MESURE

C'est même presque du coaching sur-mesure que l'équipe ParkerStore apporte à ses partenaires locaux : formation, conseil, matériel, calendrier des promotions, la recette est agrémentée d'un plan d'action commercial avec la visite de 300 prospects dans les 20 kilomètres autour du ParkerStore.

« Sur notre zone, nous avons



Baudoux Industrie

A Noyon, les travaux d'embellissement prévus pour le deuxième semestre ne feront qu'accroître l'effet « hydraulique moderne » suggéré par le design spécifique ParkerStore.

réalisé 200 visites d'information chez les clients », rappelle Olivier Faudais, responsable de l'agence d'Amiens, dont le ParkerStore a été inauguré le 22 mai dernier, manifestation qui a généré 70 visites clients supplémentaires.

Plus de contact, donc, et cela dans tous les sens du terme : « Présenter le produit au client de façon à ce qu'il puisse le toucher, c'est quelque part respecter le client. C'est important ! », souligne Olivier Faudais.

C'est l'une des raisons pour lesquelles les ParkerStores sont disposés de préférence sur le passage du client avant le comptoir. A Amiens, les gondoles sont disposées sur le prolongement du comptoir, agrandissant ainsi la présentation « magasin » initiale, l'ensemble magasin-comptoir, zone de stockage et atelier d'habillage des flexibles (agrégé Parker) couvrant tout de même un peu plus de 600m².

A Noyon, la philosophie initiale a pu être respectée et les

travaux d'embellissement des 1200m² concernés (comptoir et stockage), prévus pour le deuxième semestre, ne feront qu'accroître l'effet « hydraulique moderne » suggéré par le design spécifique ParkerStore.

A partir de ce socle technique et commercial, l'avenir de Baudoux Industrie prend la forme de l'ambition du groupe Eriks : « prendre le contrôle de la France d'ici 2010 »... en ce qui concerne son marché de prédilection ! La succursale de Compiègne, ouverte cet été, accueillera l'équipe commerciale de Noyon, où resteront cependant le comptoir et la direction générale. Puis de nouvelles implantations picardes et normandes sont déjà prévues dans les tablettes de Philippe Huberdeau. Cela pour une simple raison : « Aujourd'hui, on l'emporte plus par la réactivité et la disponibilité que par le prix ». Dans ces domaines, Baudoux Industrie compte bien se distinguer. ■

E.B.