

Hoffmann France

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Hoffmann](#)

Un modèle ancré dans la modernité

Le modèle économique de la fourniture industrielle de matériel commercial de Hoffmann France a prouvé son efficacité, ne serait-ce que par la progression de son chiffre d'affaires qui a cru de 50% depuis 2015. Le distributeur poursuit aujourd'hui sa marche en avant en s'appuyant notamment sur ses développements dans les agencements d'atelier et les EPI, sur son engagement dans le concept Industrie 4.0, sans oublier sa maîtrise du e-business, appréciée par ses clients qui vont de la PME jusqu'aux grands comptes.

Le groupe international Hoffmann, qui a fêté ses cent années d'existence en 2019, est présent en France depuis désormais vingt ans et l'achat du distributeur alsacien OTI. Spécialisé dans la distribution d'outils de qualité pour les professionnels pour des domaines tels que l'énergie, l'automobile, l'aéronautique, la mécanique de précision, etc., le distributeur a réalisé à travers sa filiale française implantée à Drusenheim un chiffre d'affaires de 67 millions d'euros en 2019, en augmentation de 50% par rapport à 2015, avec quelque 8 000 clients actifs. Son effectif est de 150 personnes réparti en 70 collaborateurs au siège et 80 commerciaux sur le terrain.

Depuis son implantation sur notre territoire, l'esprit de Hoffmann France est, à l'image de celui de sa maison mère, « pionnier et novateur » tel que l'exprime son directeur commercial Vincent Noury. L'entreprise s'appuie sur un modèle économique fort qui se fonde sur une offre qualitative construite pour répondre aux différentes typologies de clients et un accompagnement technique de haut niveau qui peut être réalisé au choix en proximité ou à distance. Le distributeur propose ainsi à ses clients un catalogue porté par ses deux marques propres que sont Garant et Horex (50% des ventes), la première étant positionnée sur la catégorie premium et la seconde, de coût abordable et de qualité industrielle, enrichie d'un vaste choix de matériels provenant de fournisseurs figurant parmi les plus grands fabricants de la planète. Tous les produits sont sur stock à plus de 99% et livrés dans les 48 heures.

Technico-commerciaux, experts techniques et support interne

Au quotidien, Hoffmann France fonctionne avec des technico-commerciaux itinérants appuyés par un relais commercial et technique en interne. Sur le terrain, les technico-commerciaux ont vocation à aider et orienter les clients industriels sur des solutions techniques adaptées à leurs problématiques. Ensuite, ces clients effectuent eux-mêmes leurs achats par l'intermédiaire des différents canaux de commande mis à leur disposition par le distributeur. « Nos technico-commerciaux sont des prescripteurs et apporteurs de solutions » commente Vincent Noury, « sauf en de rares exceptions, ils ne sont pas des preneurs d'ordre ». Cette force externe est composée aux deux tiers de technico-commerciaux généralistes qui sont à même d'argumenter sur chaque famille de produits de l'offre Hoffmann, un dernier tiers étant formé de techniciens sollicités pour les questions et marchés les plus sensibles. Ces spécialistes, 100% orientés technique, sont déployés sur les secteurs des outils coupants, de la métrologie, des aménagements d'ateliers, des EPI et enfin sur un cinquième domaine dédié à l'e-business.

L'équipe commerciale sédentaire est le miroir de l'équipe externe et chaque client bénéficie d'un interlocuteur dédié, capable de prendre le relais de son...

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](#)