

Partenaire des marques et de la distribution

Partenaire privilégié des marques Stanley et Hitachi, représentant engagé d'une douzaine d'autres industriels de l'outillage technique, importateur exclusif des matériels Telesteps, Zipwall et Portable Winch, la société Hilaire constitue un lien important entre les fabricants et les distributeurs. Elle apporte aux premiers un relais marketing efficace sur le terrain et aux seconds une disponibilité des produits et des propositions commerciales spécifiques.



Pascal Hilaire, directeur général de Hilaire : « Nous avons fait le choix de nouer de vrais partenariats avec les marques que nous représentons, relations faites de liens forts et pérennes dans le temps ».

La société Hilaire a été fondée en 1943 dans le quartier lyonnais de La Part Dieu par Germain Carrié, le représentant d'un grossiste qui avait fait faillite. L'entreprise comprenait alors deux personnes, l'exploitant et son fils, et disposait d'un petit entrepôt de 30 m². Sa clientèle se composait principalement de drogueries quincailleries auxquelles elle livrait des articles de ménage. A la fin des années 60, l'entreprise décida d'abandonner son activité « ménage » et de s'orienter vers l'outillage. Elle prospectera alors les distributeurs en outillages et les négoce matériaux qui progressivement prendront le pas sur sa clientèle historique de droguistes et de petites quincailleries.

Cette nouvelle stratégie va se révéler judicieuse puisque dès les années 70, la société sera sélectionnée par Stanley pour devenir dépôt régional pour Rhône-Alpes. C'est le début d'une longue histoire qui se poursuit encore aujourd'hui. Dans le même temps, elle nouera des accords avec d'autres marques importantes, telle Ultra puis Hitachi, et deviendra

un prestataire reconnu par les réseaux de distribution.

Partenaire historique de Stanley

Cette stratégie commerciale est initiée et développée par Marcel Hilaire embauché en 1951 pour

seconder Mrs Carrié et fils. En 1985, Marcel Hilaire rachète l'entreprise. Elle compte alors neuf salariés et réalise un chiffre d'affaires d'environ 12 millions de francs (1,8 M€). Entre temps, la société a déménagé sur Villeurbanne, multipliant par quatre ses surfaces d'exploitation pour faire face à l'accroissement de





Le catalogue Hilaire 2009-2010, près de 700 pages qui comprennent les gammes intégrales Stanley, Hitachi et Promac Tools, l'offre Telesteps et une sélection des autres marques représentées par le grossiste (Ultra, PG, Knipex...).

l'activité et des effectifs. Pascal Hilaire, fils de Marcel, rejoint rapidement l'entreprise. Il en prend progressivement la direction générale sous l'impulsion de son père qui conserve, aujourd'hui encore, la direction financière et administrative. Pascal Hilaire poursuit, consolide et enrichit à son tour le chemin tracé par son père depuis les deux décennies précédentes en s'attachant tout particulièrement à être un partenaire fidèle et fort des marques que l'entreprise représente.

Ainsi, pour prendre l'exemple symbolique de Stanley, Hilaire a construit un partenariat étroit qui l'a amené à quasiment devenir une force de vente supplétive et complémentaire de Stanley France. Concrè-



Pour ses deux principaux partenaires, Stanley et Hitachi, la société Hilaire constitue un relais essentiel vers la distribution professionnelle.

tement, Hilaire est présent commercialement dans des segments de réseaux de distribution (franchisés, adhérents, enseignes à succursales multiples, indépendants...) permettant d'offrir des stocks, une efficacité et une disponibilité correspondant aux attentes des clients revendeurs et du fournisseur. En outre, cette col-



D'une superficie de 2 700 m², le dépôt Hilaire permet de stocker les produits des marques distribuées, à l'exception des machines-outils et des très faibles rotations.



Gamme soudure ...
**Un métier,
une solution !**

(liste aussi en version incolore)

Contact :
info@swissonesafety.net
Tel. Genève :
0041 22 860 18 75
Dir. commerciale :
06 99 39 04 07

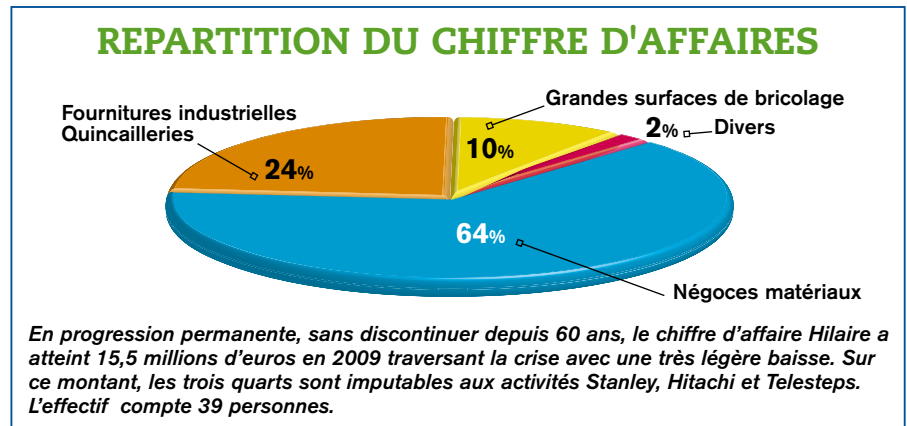
laboration avec le fabricant va bien au-delà de la simple représentation de marque puisque Hilaire met en avant le marketing du manufacturier, suit les opérations promotionnelles et développe de sa propre initiative des actions commerciales. Ces dernières couvrent aussi bien la réalisation d'opérations promotionnelles globales que la fabrication de documentations, ou la mise au point d'opérations commerciales et d'animation personnalisées pour les clients.

Cette totale implication, associée à une éthique rigoureuse, est d'ailleurs déclinée avec d'autres marques et donne des résultats très concluants. Au final, l'entreprise livre et collabore avec les plus grandes enseignes de la distribution professionnelle présentes sur le territoire français.

Trois catégories de marques partenaires

Aujourd'hui, Hilaire distribue une douzaine de marques non concurrentes entre elles, ce qui implique forcément une sélection rigoureuse de fabricants dès lors que l'entreprise veut conserver un haut niveau de valeur ajoutée dans son partenariat. Nous pouvons ainsi classer ces fournisseurs en trois catégories.

Au premier rang figurent des marques avec lesquelles Hilaire est le complément logique sur le terrain. Il y a Stanley, et Hitachi, industriel



dont elle est un grossiste clé habilité à travailler avec les revendeurs professionnels.

Au second rang figurent des marques avec lesquelles Hilaire a conclu un partenariat étroit mais sans revêtir de statut particulier (type dépôt national professionnel, référencements communs...). Ce sont les marques WD-40, Promac, Soppec, Collox, Rapid, Knipex et PG. Elle les représente sur le terrain, relaye le marketing et la politique commerciale. Le troisième rang est celui des marques entrant dans une collaboration industrielle grossiste standard, avec notamment Ultra, Norton, Revex et Fiskars Leborgne.

Dans son activité, Hilaire se comporte toujours a minima comme une agence de vente qui dispose de son propre stock. Elle possède une plateforme logistique et des commerciaux qui vont visiter les centrales et les magasins. Indispensable pour de nombreux revendeurs indépendants,

elle apporte également un plus aux distributeurs appartenant à des réseaux en étant une source d'opportunités commerciales spécifiques.

Le développement Telesteps

Parallèlement à son activité historique de grossiste, ou de concessionnaire de marques selon la définition de Pascal Hilaire, la société lyonnaise a entrepris de trouver un deuxième relais de croissance à travers une diversification complémentaire à son premier métier. En 2001, Hilaire a ainsi commencé à distribuer en France les échelles télescopiques suédoises Telesteps. En novembre 2001 puis en 2003, ces matériels ont été présentés sur le stand Hilaire de Batimat. Lors des trois éditions suivantes, le fabricant nordique a exposé de façon indépendante avec un stand attenant à celui de son importateur. Depuis dix ans, le grossiste lyonnais s'est totalement impliqué dans le développement de ce produit sur le marché français. Il est même devenu en janvier 2007, le distributeur exclusif de la marque sur les deux secteurs grand public et professionnel, ce dernier représentant à peu près 95% des ventes. Aujourd'hui, Telesteps représente sensiblement un quart du chiffre d'affaires de Hilaire.

Zipwall et Portable Winch

Fort de cette expérience, Hilaire a cherché en 2008 et 2009 à dupliquer cette réussite sur d'autres gammes de produits complémentaires. L'entreprise cible des fabricants étrangers qui désirent entrer sur le marché français avec des matériels à forte



Hilaire est l'importateur exclusif en France de la gamme d'échelles télescopiques Telesteps (standard, isolée, plate-forme).



Le site internet Hilaire a été ouvert lors du dernier Batimat. Outre ses fonctions institutionnelles, il permet de télécharger et de consulter le catalogue en ligne, d'effectuer des recherches de produits. Il renvoie également sur le site Telesteps.



La solution Zipwall permet d'isoler une zone de travaux pour limiter les nuisances.

valeur ajoutée et non concurrents de ceux déjà distribués. En outre, il faut également que ce soient des offres courtes, l'entreprise gérant déjà un nombre très important de références dans son activité de grossiste.

Cette recherche a débouché fin 2009 sur des accords avec deux nouvelles marques : Zipwall et Portable Winch. Distribuée en exclusivité sur tout le marché français, Zipwall est une solution de protection intérieure des bâtiments contre les salissures provoquées par les chantiers, à base de cannes télescopiques qui servent de montants porteurs pour des parois en film plastique. Le Portable Winch est distribué en exclusivité par Hilaire dans les réseaux de distribution quincaillerie et fournitures industrielles. C'est un treuil à corde, à moteur thermique avec démultiplication de la force, destiné au halage de lourdes charges. Ce matériel va être décliné dans de nouvelles versions et applications dans les tous prochains mois.

La commercialisation des produits Telesteps, Zipwall et Portable Winch permet à Hilaire de diversifier ses opportunités de croissance, en enrichissant son offre, mais aussi en développant ses perspectives de pénétration dans les réseaux des fournitures industrielles et de la quincaillerie ou le grossiste souhaite se renforcer.

De fait, ces deux derniers réseaux représentent aujourd'hui un tiers du chiffre d'affaire de l'entreprise, proportion en constante augmentation

Un éventail complet de services

Aujourd'hui, pour être synthétique, l'entreprise Hilaire est une force de proposition reconnue par la distribution. De l'intervention la plus complète à la plus simple, elle est en mesure de proposer aux industriels un éventail complet de services :

- un partenariat principal, en agissant comme une force de vente complémentaire du fabricant sur des secteurs de distribution ou gammes produits définis (ex : Stanley et Hitachi),
- une représentation engagée d'une marque (ex : Ultra, Norton, Revex, Fiskar, Leborgne),
- la commercialisation complète de leur produit en France (ex : importation exclusive pour Telesteps et Zipwall).

Tous ces niveaux de collaboration peuvent se combiner sur mesure en fonction des besoins des fabricants.

L'organisation logistique et commerciale

En terme d'organisation, Hilaire dispose d'un entrepôt de 2 700 m², dont 700 m² rackés à 10 mètres de hauteur – l'entreprise a déménagé en 1992 dans un bâtiment de 1 000 m² qui a été progressivement agrandi. Ce dépôt permet de livrer en J+3 et J+4 le fond de rayon avec deux transporteurs (régional et national) et d'assurer des dépannages le jour même de la demande. Il sert également à l'enlèvement pour les clients revendeurs de la région.

Au niveau commercial, Pascal Hilaire, tout en dirigeant l'entreprise, assure les fonctions de directeur des ventes et marketing. Il est entouré d'une adjointe de direction, de deux responsables comptes clés attachés aux activités Telesteps, Zipwall et Portable Winch, de sept commerciaux exclusifs et de deux commerciaux juniors en alternance, ainsi que d'une assistante commerciale.

Hilaire est présent sur la France ainsi que dans les Dom-Tom, départements et territoires d'outre-mer où l'entreprise prévoit de se redéployer. Hilaire est également, depuis le début de l'année 2010, le représentant exclusif de Telesteps au Maroc, en Algérie en Tunisie, pôle qu'il va falloir également structurer.

Frédéric Bassigny



Le treuil à corde à moteur thermique Portable Winch permet de tirer jusqu'à 1 000 kg en ligne simple.