

Briot entend devenir le fournisseur préféré des opticiens

En 2008, la filiale France de Briot a enregistré une bonne progression de son activité. Une conséquence de son travail d'organisation, de la mise en avant du service à l'opticien comme de sa volonté de s'adapter à toutes les évolutions du marché.



Eric Girbal,
directeur général
de Briot-Weco France

BRIOT EN CHIFFRES

- 46 salariés
- 30 personnes réparties sur le terrain et au service clients.
- 3 marques : Briot, Weco et Rodenstock Instruments. Une offre complète d'équipements d'atelier, meuleuses, traceurs, centreurs, instruments optiques, outillage et accessoires

L

a création de la filiale Briot-Weco France en janvier 2008 a été l'occasion pour la société Briot International de procéder à une refonte complète de son organisation sur le marché français : désormais toutes les activités commerciales et de service sont rassemblées géographiquement, "une disposition à même de fédérer l'ensemble des équipes autour d'une stratégie collective", selon Eric Girbal, directeur général de Briot-Weco France. Un objectif commun qui tient en peu de mots : devenir le fournisseur préféré des opticiens français. "Ce qui fait la



Avec Rodenstock Instruments, Weco et Briot, l'entreprise propose une offre complète d'équipements.



différence à l'heure actuelle c'est le plaisir que l'on a à travailler avec une entreprise", précise Eric Girbal.

Une priorité : satisfaire le client

Dans un secteur de l'équipement de plus en plus concurrentiel, l'innovation et la performance ne suffisent plus : la proximité entre entreprise et client est désormais le facteur majeur de différenciation. "L'opticien privilégie le service, le sérieux avec lequel l'entreprise prend en compte sa demande. Voilà ce que nous travaillons à améliorer depuis un an et cela demeure notre objectif majeur pour l'année 2009." Sans compter que les exigences des opticiens évoluent sans cesse ; ils deviennent de plus en plus intransigeants en termes de services. "Notre travail en ce sens suit plusieurs axes : développer une offre de location, systématiser les garanties à cinq ans, améliorer l'efficacité du service clients, mais aussi l'accueil et la prise en charge des opticiens", poursuit Eric Girbal. Et pour accroître la proximité avec sa clientèle, Briot met en avant l'intégration de la technologie Briot Link sur la gamme Briot Alta : un outil de connexion directe qui permet à l'opticien d'optimiser l'utilisation de son équipement et de garantir ses performances.

Se renforcer sur le marché de l'optométrie

Si 2008 est une année en demi-teinte pour l'activité de distribution de la gamme Rodenstock Instruments qu'assure également Briot France, l'entreprise mise pourtant sur l'optométrie pour poursuivre son développement. "Les résultats 2008 sont tout à fait compréhensibles. Les effets de la réforme, en l'occurrence une forte demande en instruments immédiatement après la mise en application des décrets, s'estompent et c'est normal." Pour autant, Briot réaffirme sa volonté d'asseoir une partie de son chiffre d'affaires sur cette activité : "Le meulage peut potentiellement être regroupé dans un laboratoire centralisé, voire délocalisé. A contrario, la réfraction sera toujours réalisée localement. L'optométrie est donc un axe de développement stratégique", explique Eric Girbal. Etant donné la concurrence régnant sur ce secteur, Briot propose avec la vente de ses appareils une formation en réfraction tenant compte de l'expérience professionnelle de chacun.

"Il y a de la place pour les opticiens qui font de la qualité. Et celle-ci passe obligatoirement par l'examen de vue.", conclut Eric Girbal. ■ M.-D.G.

VERS LA FUSION INDO-BRIOT

La lettre d'intention pour créer une entité commune Indo-Briot a été rendue publique en juillet 2008 et le projet de fusion sera finalisé courant 2009.

"La création d'une entité Indo Instruments par fusion avec Briot-Weco concentrée sur la seule activité instruments a un objectif clair : devenir leader du marché des biens d'équipement pour opticiens aussi bien en France que sur le plan international. Une excellente opportunité, donc, pour notre entreprise", commente Eric Girbal.