

ALMA : Pouvez-vous nous présenter brièvement votre entreprise ?

Marc DEDIEU : La société DISTRILAND est présidée par Daniel Lapique et j'en suis le Directeur. Je travaille avec 11 collaborateurs dont 2 associés qui sont Christophe Pémartin et Sébastien Loubens.

Anciennement Elidis, la société réalisait un chiffre d'affaires de 1,5 millions d'euros en 2009. Avec moins de collaborateurs, la nouvelle société DISTRILAND a réussi l'exploit d'atteindre un chiffre d'affaires de 3,9 millions d'euros.

Notre rayonnement couvre l'ensemble du département des Landes, une partie de la côte atlantique ainsi que le département du Gers.

ALMA : Quel est votre portefeuille clients et quels produits distribuez-vous ?

Marc DEDIEU : Ce sont près de 400 cafetiers, hôtels et restaurateurs que nous avons à charge. Notre fierté est de continuer sur cette dynamique puisqu'à la fin du premier trimestre nous enregistrons une augmentation de 25% de clients supplémentaires.

En parallèle, nous augmentons aussi le nombre de références détenues par les clients ce qui permet de leur apporter encore plus de services à nos clients.

Pour vous donner une idée de notre activité, ce sont plus de 300 000 bouteilles de vins que nous distribuons, 10 tonnes de café et 8 000 hectolitres de bières.

Notre grosse force chez DISTRILAND est la rapidité du service que nous pouvons apporter à tout moment contrairement à nos concurrents.



Marc DEDIEU

ALMA : Comment arrivez-vous à fidéliser vos clients sachant que nous sommes dans une société où le client est sans cesse sollicité et tenté d'aller surfer sur internet ou courtisé par les grandes enseignes ?

Marc DEDIEU : Je répète chaque matin à mes commerciaux qu'un client n'est jamais acquis. Il faut constamment être à l'écoute.

Mon mot d'ordre est la visite chez le client. Je déconseille la vente par téléphone hormis lorsqu'un commercial est en congés, dans ce cas son confrère prend la suite de la relation.

Il est très important d'aller au point de vente. Le rythme de contact varie entre 1 à 2 visites par semaine.



Christophe PEMARTIN & Marc DEDIEU
(manque Sébastien LOUBENS)

ALMA : Vous devez être particulièrement sollicités par vos clients !

Marc DEDIEU : Effectivement, il faut aimer la fête ! On se doit d'aller dans la plupart des manifestations sportives, culturelles et traditionnelles. Mes commerciaux sont au cœur des événements, il faut aimer aller dans les bars et restaurants. Cela permet aussi un contact beaucoup plus proche avec nos partenaires et d'intervenir très rapidement lorsqu'il y a une panne, un réassort à effectuer.



ALMA : Des perspectives d'évolution ou d'agrandissement ?

Marc DEDIEU : Mon projet n°1 est d'étoffer notre parc clients. Nous sommes en position de force sur Mont de Marsan par exemple, mais il faut faire attention à ne pas tomber dans une routine, il faut sans cesse présenter de nouveaux produits, de nouvelles marques et être à l'affût des nouveautés.

ALMA : Quel est votre avis sur l'environnement économique de Mt de Marsan ?

Marc DEDIEU : Ce qui m'a surpris en revenant à Mont de Marsan en 2009 c'est que cette ville est en train de rattraper le retard qu'elle avait par rapport à la ville de la sous-préfecture. Les travaux que l'on peut apercevoir en ce moment sur la ville vont porter ses fruits très vite. Le dynamisme de la ville est excellent, les fêtes de la Madeleine sont en pleine de mutation ce qui en rend l'attrait encore plus fort.

ALMA : On aborde l'aspect automobile ! Pourquoi avoir choisi une Audi ?

Marc DEDIEU : Durant mes différents postes de Directeur Régional, j'avais toujours des véhicules de fonction, c'est la raison pour laquelle je ne me suis jamais trop intéressé aux véhicules. En reprenant la société, il a fallu que je m'y intéresse de plus près. J'avais des copains qui roulaient en Audi et qui m'ont fait rencontrer Fabrice Dargelos avec qui le contact est très bien passé. En rentrant dans le hall de chez Audi, j'ai eu tout de suite le coup de foudre pour l'Audi A5 sportback. Lorsqu'on conduit ce type de véhicule, on a vraiment le sentiment d'être dans une voiture différente des autres.

La prochaine sera très certainement le Q5 hybride? J'assouvrai ainsi mon plaisir de conduite dans une position haute et mon épouse sera comblée par rapport à l'aspect environnemental.

ALMA : Un mot sur vos passions ?

Marc DEDIEU : Ma passion première est mon petit fils ! Ensuite, vient la moto. J'ai actuellement une Gold Wing de 1800 cm³. Sinon, le sport en général.

