



Alerte Presse

Chatou, le 27/04/2015

RedLine: Salmson donne tout son poids au merchandising

Salmson, acteur majeur du marché du Bâtiment, fait évoluer son merchandising en développant un concept original de « Shop in Shop » dans son réseau de distribution

Salmson, acteur majeur dans le domaine des pompes et des systèmes de pompage et leader en France sur le marché du Bâtiment collectif, fait une fois de plus figure de précurseur en développant dans son réseau de distribution un concept de « Shop in Shop », en rupture complète avec ce qui est traditionnellement observé sur ce marché. Baptisé RedLine, ce concept ambitieux répond à un double objectif : améliorer la visibilité des gammes de produits à haute efficacité énergétique, éligibles à la directive ErP, et accompagner au mieux les clients dans leur parcours d'achat.

UNE ZONE D'EXPOSITION ET D'INFORMATION



RedLine permet aux clients de mieux appréhender le produit et de disposer d'une zone argumentaire enrichie. « Les clients accèdent à la fois aux produits et aux conseils clés, fournis par exemple par le guide d'interchangeabilité. Ils voient directement les produits et plus seulement les emballages comme cela était le cas auparavant. Nous leur proposons de rentrer dans l'univers de notre marque » commente Isabelle Mezache, chef de marché Trade.

Dans cet esprit, Salmson a repensé ses présentoirs afin de placer l'ensemble des accessoires, comme les raccords union, à côté des produits, facilitant ainsi le parcours d'achat des clients.



UNE PRESENCE LINAIRE RENFORCEE



L'ensemble des circulateurs (résidentiel et collectif) et les solutions eau froide en résidentiel de la marque bénéficient de cette nouvelle présentation qui s'adapte à toutes les configurations de point de vente : agence en libre service et en format comptoir. Grâce à RedLine, les produits du collectif trouvent aussi leur place en linéaire.

« Nous avons fait évoluer notre stratégie de merchandising afin d'être en phase avec le besoin des clients de voir et manipuler les produits. Cette tendance se vérifie aussi dans le négoce spécialisé », ajoute Isabelle Mezache.

UN CONCEPT PLEBISCITE

Implanté dans plus de 100 agences depuis janvier 2014, RedLine connaît un franc succès auprès des professionnels de la distribution soucieux de moderniser l'image de leurs points de vente.

Porté par une culture d'excellence, Salmson accompagne ses partenaires distributeurs tout au long de l'implémentation du nouveau concept, du conseil à la mise en place. La marque prévoit de déployer RedLine dans près de 150 agences supplémentaires sur l'année 2015.

« Red Line est un véritable outil de communication pour Salmson. Les produits sont vraiment mis en valeur. D'autant que le linéaire rouge ne passe pas inaperçu ! Les clients



n'ont plus besoin d'ouvrir les cartons pour manipuler les produits et en un clin d'œil, ils disposent de toutes les informations nécessaires ; les rayons sont mieux rangés et nos équipes peuvent se concentrer sur leur cœur de métier : le conseil. » précise M. Bernard MICHALLA, responsable de l'agence CEDEO Lorient.

A propos de Salmson

Salmson est une marque du groupe allemand WILO SE, l'un des plus grands constructeurs mondiaux de pompes et de systèmes de pompage pour la génie climatique, la distribution d'eau, le relevage et l'évacuation des eaux usées. Présente sur trois marchés, Salmson est la marque leader sur le segment de marché du bâtiment en France et se développe fortement sur le segment de la distribution standard pour le Cycle de l'Eau. Les solutions Salmson répondent aux besoins et applications dans les domaines suivants :

- Génie climatique, échanges thermiques : circulateurs et pompes In-line (en ligne).
- Relevage, assainissement : pompes, modules et agitateurs pour les eaux claires et les eaux usées.
- Adduction, surpression : pompes multicellulaires et surpresseurs pour les eaux claires.

La marque Salmson appartient à la société Wilo Salmson France SAS.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.salmson.fr

A propos de Wilo Salmson France SAS

Née du rapprochement des structures françaises du Groupe Wilo SE, Pompes Salmson et Wilo France, Wilo Salmson France SAS est une société spécialisée dans la conception et la fabrication de pompes et de systèmes de pompages pour les trois marchés du Bâtiment, du Cycle de l'eau et de l'Industrie.

Basée à Chatou, l'entreprise réunit deux marques phares du Groupe, Salmson et Wilo. Elle emploie 750 salariés sur trois sites en France et a réalisé un chiffre d'affaires de 251 millions d'euros en 2013.

Contact Presse
Agence Yucatan - Céline Bernard
Tél. 01 53 63 27 20
cbernard@yucatan.fr

Contact pour Salmson
Rola Martinez
Tél. 01 30 09 81 72
Rola.martinez@wsfsas.com