

GROUPEMENTS

Escrim lance une nouvelle enseigne et assouplit ses conditions d'adhésion

Tous les groupements se remettent en cause. L'aspect centrale d'achat ne suffit plus, il leur faut inventer de nouvelles méthodes de vente et d'organisation. Escrim, après une année de transition, dévoile ainsi ses projets.



Imprimer



Recevoir la newsletter



Ecrire à l'auteur

Pour ses dix ans, le groupement Escrim ne manque pas d'ambition (*). Il lance tout simplement une autre enseigne : Experadom. Elle est destinée, dans le cadre de la loi Borloo, à proposer aux particuliers des services de dépannage informatique à domicile. Cette enseigne est lancée avec 13 adhérents du groupement Escrim qui ont accepté de devenir parallèlement actionnaires de la nouvelle enseigne.

Experadom offre d'autant plus d'intérêt aux adhérents Escrim qu'ils sont situés dans des villes petites ou moyennes, peut couvertes par les multiples enseignes de dépannage développées ces dernières années. En revanche, comme celles-ci, Experadom ne s'interdit pas de dépanner en sous-traitance pour de grandes enseignes de distribution ou pour des opérateurs de télécoms. La nouvelle enseigne aura donc une double clientèle, de proximité comme Escrim sait le faire, et en liaison avec de grands donneurs d'ordre.

Reprise des recrutements

Le groupement ne s'arrête pas à cette première initiative. Il a passé, depuis sa séparation avec Disposelec, une année de transition. Sans recrutement. Olivier Rondeau, directeur du réseau, ne se fixe pas d'objectif mais reprend son bâton de pèlerin pour attirer de nouveaux adhérents, par exemple en région Rhône-Alpes où le groupement se sent moins bien représenté qu'ailleurs.

Ces recrutements futurs seront facilités par les nouvelles facilités d'adhésion. Escrim imposait depuis un an, pour tout nouvel adhérent, d'être actionnaire. C'était presque le cas pour tout le réseau avec 37 actionnaires sur 45 adhérents. A partir de début 2009, il ne sera plus nécessaire d'être actionnaire pour adhérer au groupement, il faudra régler un droit d'entrée et une adhésion. « Mais nous allons mettre en place une procédure de parrainage pour canaliser les recrutements, tester la compatibilité entre le réseau et les candidats, et faciliter l'intégration de nouveaux adhérents » souligne Olivier Rondeau.

Escrim a également achevé le développement de son outil interne : offre de compétence. Il permet de mutualiser les différentes expertises des adhérents. Chacun d'eux est expert dans un domaine, par exemple les réseaux. En clientèle il est souvent questionné sur un autre secteur, par exemple la comptabilité, où il avait du mal à se risquer. Désormais, il pourra répondre à son client en puisant dans les compétences internes. Le client se verra alors proposer le service d'un autre adhérent Escrim, l'adhérent initial conservant et développant sa clientèle. Cette nouvelle possibilité a nécessité de la part du groupement l'élaboration d'un référentiel commun de compétences et d'une tarification.

(*) Les dix ans d'Escrim comportent aussi un aspect festif avec quatre jour de détente et de séminaire à Marrakech du 16 au 20 octobre.

Didier Barathon