



« UNE RELATION CLIENT/FOURNISSEUR DURABLE NE PEUT S'ÉTABLIR QU'EN CRÉANT UN ÉCHANGE CONSTRUCTIF »

Spécialisé dans le conseil en communication par l'objet, la société ECORREL agit en tant que Centrale d'achats en cadeaux d'affaires et objets publicitaires. Frédéric Le Corre, fondateur et responsable commercial de la société, nous livre sa vision du métier et les bénéfices qu'il tire de son adhésion à la 2FPCO.

Dans quelles circonstances avez-vous créé la société ECORREL ?

Après 7 ans passés au sein d'une société d'objets publicitaires, j'ai franchi le pas en 2010 en créant ECORREL. Au cours de toutes ces années, j'ai pu me rendre compte que le travail avait beaucoup évolué. Tout doit aller toujours plus vite : les devis, les maquettes, les délais de livraison, etc. Et ce, avec une qualité toujours plus importante.

Quels sont votre regard sur le marché et votre conception du métier de conseil en communication par l'objet ?

Malgré une concurrence forte et un nombre d'acteurs important, je pense que chacun peut trouver sa place. Il y a autant de profils annonceurs que de profils revendeurs. J'ai pour habitude de travailler en partenariat étroit autant avec nos clients que nos fournisseurs, ce n'est pas une simple relation client/fournisseur. En effet, je pense qu'une relation durable s'établit en créant un échange constructif et surtout pérenne. Alors, certes, il y aura toujours des clients qui auront pour seul objectif d'obtenir le meilleur prix, mais ceux-là nous les laissons à d'autres ! J'ai pour principe d'accompagner mes clients, de les conseiller et surtout d'être présent tout simplement. J'espère que les prochaines années seront l'occasion de voir arriver chez ECORREL de nombreux collaborateurs qui partagent cette manière de travailler.

L'adhésion à la 2FPCO, une évidence ?

Afin de bénéficier de toutes les aides et informations nécessaires au bon déroulement de mon activité, c'est en effet tout naturellement que je suis devenu un adhérent de la 2FPCO et ce depuis la création de la société en 2010. Je pense qu'il est indispensable de se fédérer pour que notre métier soit reconnu à sa juste valeur. Et j'encourage vivement les revendeurs non membres à nous rejoindre.

Que diriez-vous pour les convaincre d'adhérer ?

La 2FPCO est une fédération active ! De nombreux projets sont en cours tels que la sensibilisation des étudiants (futurs commerciaux ou futurs annonceurs) par des interventions de professionnels, et « les Matins de l'Objet » qui sont des petits déjeuners avec des annonceurs sur des thématiques diverses (en ce moment la RSE avec des experts d'AFNOR Certification). Sans compter de nombreux événements sympathiques qui réunissent adhérents et/ou non adhérents comme les Apéripubs ou les collèges, la soirée 2FPCO, etc.

Participez-vous aux activités de la Fédération ?

J'ai pu intervenir à deux reprises au sein d'un lycée BTS communication et force est de constater que les étudiants connaissent mal notre métier, mais sont en revanche en attente de ce type de présentation. J'ai été particulièrement ravi de l'accueil qui m'a été réservé aussi bien par les étudiants que par le corps professoral. J'ai pu faire face à un public interactif et en demande de savoir.

www.2fpc.com



DATES CLÉS

- Février 2010 : création de la société ECORREL à Lyon.
- Septembre 2012 : transfert du siège à Puteaux et installation dans ses nouveaux locaux pour se rapprocher de sa clientèle.
- Janvier 2013 : ouverture de son agence à Montpellier.



Die Handschrift der Werbung

INLAY CI



INLAY CI
0-0939/1 CI



www.uma-pen.com