



## Le Groupe Champion travaille sur la refonte totale de ses linéaires :

Une expérience client toujours plus optimisée

[www.champion-direct.com](http://www.champion-direct.com)

La promesse historique de CHAMPION est claire : rendre disponible immédiatement une largeur et profondeur de gamme de produits précis et techniques. Sélectionnés auprès des fabricants experts sur leur secteur, ils répondent au plus près des besoins spécifiques de chaque catégorie de professionnels. Engagé dans une démarche qui les place au cœur de chaque décision, CHAMPION a écrit en 2022 les fondements de son projet client centré baptisé « Gamma 2025 ». Son ambition est claire, optimiser l'expérience du client, quel que soit le canal qu'il emploie.

**Engagé à aller toujours plus loin, CHAMPION se fixe pour objectif de réviser 100 % de ses linéaires d'ici 2025 avec pour ambition la révision des 22 univers. Ce vaste projet vise à implanter de nouveaux linéaires encore plus attractifs, pertinents et lisibles, en cohérence à la fois avec les attentes de chaque métier et la taille de ses concepts de points de vente. Ne s'arrêtant pas ici, CHAMPION se saisit de ce vaste projet pour renforcer également les stocks sur de nouvelles familles de produits. À l'écoute des évolutions constantes des modes de travail, de vie et de consommation, il confirme son offre à la pointe de la technique, des dernières innovations, et des tendances. CHAMPION profite ainsi de l'optimisation de ses linéaires pour intégrer par exemple :**

- le nouveau terminal de paiement portable SumUp Air,
- la dernière gamme de stations d'énergie portatives Orium,
- des solutions de recharge telles que la prise de courant Green'Up pour véhicules électriques,
- la résine Fis Green dernière génération qui permet le premier scellement par injection agréé à base de matières premières renouvelables,
- le cadenas à empreinte digitale Touch,
- la nouvelle gamme CombiColor Aqua innovante qui associe primaire et couche de finition pour le métal,
- des chaussures de sécurité éco-responsables,
- des vêtements de travail pour les femmes.

### Autant de nouveautés sélectionnées en synergie avec le terrain

CHAMPION puise son inspiration directement sur le terrain. Sa force : une approche collaborative. Les réflexions autour des implantations sont menées en co-construction avec les équipes de chaque point de vente qui partagent les besoins détectés et leur propre expérience, selon les spécificités de leur région. Des groupes de travail se sont ainsi organisés par univers pour croiser les regards des magasins et des chefs de marchés dédiés.



- **À chaque concept de magasin son implantation**

Toute l'agilité CHAMPION réside dans l'adaptation à chaque concept de magasin et spécificité locale. **Trois modélisations d'implantations ont ainsi été définies selon la surface de vente :**

- **moins de 1 000 m<sup>2</sup>, où le client retrouve les essentiels,**
- **entre 1 000 et 2 000 m<sup>2</sup>, où les gammes sont plus étendues,**
- **plus de 1 800 m<sup>2</sup>, laissant libre court à l'expression totale des produits.**

CHAMPION s'appuie sur une approche catégorielle pour permettre à chaque univers de s'exprimer : électroportatif, électricité, éclairage, peinture, poudres, abrasifs, EPI, mastics/colles, serrurerie/quincaillerie, espaces verts... L'ensemble des catégories sont retravaillées afin d'assurer une réponse technique, adéquate et complète selon les besoins de chaque métier.

Par exemple, il est possible au sein de l'univers électroportatif d'avoir une large offre permettant de proposer une grande diversité de perceuses-visseuses, sans fil ou filaires, adaptées à de nombreuses applications : perceuse-visseuse pour plaquiste, perceuse-visseuse orientée métalliers, etc. Les produits associés, tels que les batteries, consommables, embouts, vis, matériel de rangement... sont systématiquement proposés pour offrir aux clients 100 % de la solution et en grande quantité de stock.



Implantation de produits électroportatifs et d'accessoires  
Point de vente CHAMPION Les Mureaux



## Quelques exemples d'implantations



Implantation de mortiers, colles et enduits sur 6m de linéaire  
Point de vente CHAMPION Luzarches



3 500 références d'outillages à main  
Point de vente CHAMPION Les Mureaux



Implantation technique de nettoyeurs haute pression, balayeuses  
et auto-laveuses, aspirateurs eau et poussières  
Point de vente CHAMPION Les Mureaux

Créé en 1919, le Groupe familial CHAMPION ([www.groupe-champion.com](http://www.groupe-champion.com)) compte près de 30 points de vente. Cet expert national garantit, aux professionnels du BTP, de l'industrie, des collectivités et de la maintenance, ainsi qu'aux bricoleurs exigeants, des réponses techniques pointues, des services sur-mesure et des stocks immédiats sur plus de 20 000 références des plus grandes marques en outillage, quincaillerie et produits métallurgiques. L'enseigne dispose d'un site marchand [www.champion-direct.com](http://www.champion-direct.com).

