Informations de deret

# 1. Présentation de la société

L'entreprise Deret, fondée en 1947, est un acteur majeur dans le secteur des autres activités de soutien aux entreprises, basée en France. Elle se distingue par son expertise et son engagement envers l'innovation et la durabilité, proposant une gamme étendue de services logistiques incluant la gestion des entrepôts, la distribution, et la gestion des flux de marchandises. Deret intègre des solutions technologiques avancées pour optimiser l'efficacité et la fiabilité de ses opérations, et adopte des pratiques écoresponsables comme l'utilisation de véhicules électriques pour la livraison urbaine. L'entreprise détient plusieurs certifications prestigieuses, notamment ISO 9001 pour la qualité, ISO 14001 pour la gestion environnementale, OHSAS 18001 ou ISO 45001 pour la santé et la sécurité au travail, et ISO 50001 pour l'efficacité énergétique. Ces certifications, associées à une solide politique de responsabilité sociétale des entreprises (RSE), positionnent Deret comme un acteur de confiance. Avec des partenariats notables dans divers secteurs tels que la distribution, l'industrie, et les services publics, Deret a su développer des solutions logistiques sur mesure, optimiser les chaînes d'approvisionnement, gérer des projets complexes de transport et de stockage, et offrir des solutions de gestion de flotte et d'optimisation des tournées, contribuant à la réduction de l'empreinte carbone de ses clients.

# 2. Données économiques

Deret, une entreprise spécialisée dans les activités de soutien aux entreprises, notamment dans les domaines de la logistique et de la distribution, affiche une performance économique solide et croissante. Fondée en 1947, l'entreprise a su évoluer et s'adapter aux exigences du marché, développant une expertise pointue dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Le groupe Deret opère sur une superficie de plus de 1,2 million de mètres carrés d'entrepôts, offrant des solutions logistiques complètes et sur mesure à ses clients. Grâce à une infrastructure moderne et un réseau de transport intégré, Deret optimise les flux de marchandises pour des industries variées, allant de la grande distribution aux produits de luxe. L'entreprise investit continuellement dans des technologies innovantes pour améliorer l'efficacité et la durabilité de ses opérations. En 2022, Deret a réalisé un chiffre d'affaires significatif, témoignant de sa robustesse financière et de sa capacité à attirer et fidéliser une clientèle diversifiée. De plus, son engagement envers des pratiques logistiques respectueuses de l'environnement, telles que l'utilisation de véhicules électriques et le développement de solutions d'entreposage éco-responsables, renforce sa position de leader sur le marché.

# 3. Offres

## 3.1 Offre Transport

L'entreprise Deret propose une offre de transport de grande envergure, adaptée aux besoins spécifiques de chaque client, avec une flotte moderne de 210 véhicules, dont 103 camions électriques, hybrides et GNV, répartis sur 21 agences en France. Cette offre stratégique, ciblant le marché européen, assure un transport fiable et efficace pour divers secteurs, incluant la distribution urbaine, le transport longue distance et les services logistiques spécialisés. L'entreprise se distingue par son engagement en faveur de l'innovation et de la durabilité, intégrant des solutions écologiques pour réduire l'empreinte carbone. Deret utilise des technologies avancées de géolocalisation et de gestion de flotte pour optimiser les tournées, garantissant des livraisons ponctuelles et sécurisées. Les outils de prospection incluent le téléphone et l'email. Les entreprises choisissant Deret bénéficient d'un partenaire performant, responsable sur le plan environnemental, et offrant un service client personnalisé. Deret est en partenariat avec Delice et livre ses services principalement en France.

### 3.1.1 Script de prospection par Tel pour l'offre Transport

Introduction :  
 Bonjour Monsieur/Madame [Nom du Prospect],  
 Je suis [Votre Nom] de la société Deret. Je vous appelle d'après un email que je vous ai envoyé il y a quelques jours concernant notre offre de transport. Avez-vous un moment pour en discuter ?  
   
 Si oui :  
 Merci de prendre le temps. Pour commencer, comment se déroule votre journée ?  
   
 Présentation de l'entreprise :  
 Deret est leader dans le domaine des activités de soutien aux entreprises, avec une spécialisation dans le transport. Nous disposons d'une flotte impressionnante de 210 véhicules, dont 103 camions électriques hybrides et GNV, et opérons à partir de 21 agences à travers la France. Notre partenariat avec Delice et notre portée européenne renforcent notre position stratégique sur le marché.  
   
 Proposition :  
 Nous avons développé une offre de transport spécifiquement conçue pour répondre aux besoins des entreprises européennes. Je pense qu'elle pourrait vraiment apporter une valeur ajoutée à vos opérations. Seriez-vous intéressé(e) par un échange de 30 minutes pour en savoir plus ?  
   
 Si le prospect est d'accord :  
 C'est parfait ! Quel créneau vous conviendrait le mieux pour discuter plus en détail ? Je vous enverrai une invitation pour confirmer notre rendez-vous.  
   
 Traitement des objections :  
   
 Pas le temps :  
 Je comprends que vous soyez très occupé(e). Peut-être pourrions-nous fixer un moment dans quelques semaines ? Je me chargerai de vous envoyer toutes les informations nécessaires à l'avance pour que vous puissiez les consulter à votre convenance.  
   
 Pas de budget :  
 Je comprends vos préoccupations budgétaires. Mon objectif aujourd'hui est simplement de vous présenter notre offre. Nous pourrions également explorer ensemble des solutions de financement ou de partenariat adaptées à votre situation.  
   
 Pas de besoin :  
 Je comprends que ce n'est peut-être pas une priorité immédiate. Cela dit, nos solutions innovantes pourraient vous surprendre par leur pertinence. Un échange rapide pourrait suffire pour vous convaincre.  
   
 Pas décisionnaire :  
 Je comprends. Peut-être pourrions-nous organiser une réunion avec les parties prenantes appropriées ? Je serais ravi d'y participer pour présenter notre offre en détail.  
   
 Dernière tentative :  
 Je respecte votre décision. Puis-je vous envoyer quelques informations par email pour que vous puissiez les consulter à votre convenance ? Cela vous conviendrait-il ?  
   
 Si le prospect accepte :  
 Merci beaucoup. Je vous tiendrai informé(e) de nos prochaines avancées. Bonne journée !  
   
 Si trois objections sont soulevées :  
 Je comprends. Je reste à votre disposition pour toute question future. Merci pour votre temps et bonne journée.

### 3.1.2 Script de prospection par Email pour l'offre Transport

Mail:  
   
 Objet : Collaboration autour de votre offre Transport chez deret  
   
 Si Assistante :  
 Madame [Nom de l'assistante],  
 Je vous écris pour vous faire part d'une opportunité de collaboration avec Monsieur/Madame [Nom du prospect] concernant l'offre Transport de deret. Pourriez-vous transmettre ce message et me faire savoir quand il serait possible de discuter plus en détail ?  
 Merci beaucoup pour votre aide.  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]  
   
 Si Décideur :  
 Bonjour Monsieur/Madame [Nom du prospect],  
   
 Je suis [Votre Nom] de [Nom de votre société]. Je souhaite vous proposer une collaboration autour de votre offre Transport, un domaine où deret excelle.  
   
 Avec 210 véhicules et 103 camions électriques hybrides & GNV, ainsi que 21 agences en France, deret est un leader dans le secteur. Nous croyons que notre expertise peut compléter vos forces dans ce marché.  
   
 Pourriez-vous convenir d'une date pour discuter de cette opportunité ? Je reste à votre disposition pour toute information complémentaire.  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]  
   
 Relance 1:  
   
 Objet : RE : Collaboration autour de votre offre Transport chez deret  
   
 Si Assistante :  
 Madame [Nom de l'assistante],  
 Je souhaitais savoir si Monsieur/Madame [Nom du prospect] a reçu mon précédent message concernant notre offre de collaboration. Pourriez-vous m'aider à organiser une réunion pour en discuter plus en détail ?  
 Merci beaucoup pour votre aide.  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]  
   
 Si Décideur :  
 Bonjour Monsieur/Madame [Nom du prospect],  
   
 Je fais suite à mon précédent email pour vous proposer de fixer un rendez-vous afin de discuter de notre collaboration autour de votre offre Transport. Voici quelques créneaux disponibles :  
   
 [Date 1]  
 [Date 2]  
 [Date 3]  
 Merci de me faire savoir ce qui vous convient.  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]  
   
 Relance 2:  
   
 Objet : RE : Collaboration autour de votre offre Transport chez deret  
   
 Si Assistante :  
 Madame [Nom de l'assistante],  
 Je vous recontacte pour savoir si Monsieur/Madame [Nom du prospect] a eu l'occasion de prendre connaissance de mon précédent email. Pourriez-vous m'aider à fixer un rendez-vous pour en discuter ?  
 Merci beaucoup pour votre assistance.  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]  
   
 Si Décideur :  
 Bonjour Monsieur/Madame [Nom du prospect],  
   
 Je me permets de vous relancer au sujet de notre proposition de collaboration. Peut-être n'avez-vous pas eu le temps de consulter mon précédent message. Quand seriez-vous disponible pour en discuter ?  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]  
   
 Relance 3:  
   
 Objet : RE : Collaboration autour de votre offre Transport chez deret  
   
 Si Assistante :  
 Madame [Nom de l'assistante],  
 Je me permets de vous recontacter pour savoir si Monsieur/Madame [Nom du prospect] a eu l'occasion de lire mon précédent message. Pouvez-vous m'aider à organiser un rendez-vous pour en discuter ?  
 Merci pour votre aide.  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]  
   
 Si Décideur :  
 Monsieur/Madame [Nom du prospect],  
   
 Je vous écris une dernière fois pour savoir si vous seriez intéressé par une discussion autour de notre proposition de collaboration. Voici quelques créneaux disponibles :  
   
 [Date 1]  
 [Date 2]  
 [Date 3]  
 Merci de me faire savoir ce qui vous convient.  
 Cordialement,  
 [Votre Nom]

## 3.2 Offre Logistique

L'offre logistique de Deret se distingue par une approche intégrée et sur mesure, répondant aux besoins spécifiques de chaque client. Avec 510 000 m² exploités pour les besoins logistiques B to B et B to C en France, Deret utilise une infrastructure moderne et des technologies avancées pour une gestion optimale des flux de marchandises, depuis la réception et le stockage jusqu'à la préparation des commandes et la distribution. Les plateformes logistiques sont stratégiquement situées pour une couverture nationale efficace et rapide. Deret propose des solutions adaptées à divers secteurs, incluant la logistique industrielle, e-commerce et urbaine, mettant l'accent sur la flexibilité, la réactivité et la fiabilité. L'entreprise s'engage également à réduire l'empreinte environnementale de ses activités logistiques grâce à des pratiques durables et des technologies vertes. L'expertise de Deret en logistique assure des prestations de haute qualité, optimisant les coûts et les délais pour ses clients tout en offrant un service client exceptionnel. La prospection se fait notamment sur LinkedIn, et l'offre n'est pas considérée comme stratégique.

### 3.2.1 Script de prospection sur Linkedin pour l'offre Logistique

Inmail : lors de l’invitation ou pour un premier InMail  
 A noter : Ce message est limité à 295 caractères – espaces compris.  
   
 Objet : Opportunité de collaboration en logistique  
   
 Bonjour,  
   
 Je suis [Votre Nom] de [Nom de votre société]. Les 510 000 m² exploités par Deret en logistique B to B et B to C sont impressionnants. Auriez-vous 30 minutes pour discuter d'une collaboration en France ?  
   
 Bien à vous,  
 [Votre Nom]  
   
 (207 caractères)  
   
 InMail 2 : 5 jours après le premier  
 A noter : Ce message sera seulement envoyé aux interlocuteurs ayant accepté l’invitation de mise en relation et n’ayant pas répondu à l’Inmail.  
   
 Objet : Suivi sur notre discussion logistique  
   
 Bonjour,  
   
 J'espère que vous allez bien. Merci d'avoir accepté ma mise en relation. J'aimerais approfondir notre échange sur la gestion logistique en France.  
   
 Votre exploitation de 510 000 m² en logistique B to B et B to C démontre une expertise impressionnante dans le domaine. Chez [Nom de votre société], nous sommes constamment à la recherche de partenariats stratégiques pour renforcer notre efficacité et innover ensemble.  
   
 Seriez-vous disponible pour un échange téléphonique de 30 minutes afin de discuter de vos projets actuels et voir comment nous pourrions collaborer ?  
   
 Je reste à votre disposition pour toute question.  
   
 Bien à vous,  
 [Votre Nom]