



Ça fait plusieurs mois que Nopanic et [Tactical Attitude](#) sont partenaires. On a pu tester grâce à eux plusieurs produits de l'univers tactique, il est temps maintenant de les découvrir un peu plus. Romain, un des deux fondateurs de cette marque a joué le jeu de l'interview, voyez plutôt...

C'est quoi pour toi l'univers tactique?

Pour nous l'univers tactique représente l'optimisation et la personnalisation. Avoir ce dont on a besoin disponible à l'instant T. Ceci est aussi bien pour les professionnels que dans la vie de tous les jours. La fiabilité de l'équipement est aussi au centre de ce concept, quand on a besoin de son équipement, c'est souvent en situation d'urgence et le matériel doit-être fiable !

Comment naissent les produits tactical attitude?

Nous venons tous deux de la fabrication de produits, notre approche est plus empirique. Nous ne sommes pas des professionnels de la sécurité ou autre. Nous nous savons faire. C'est pour cela que nous recherchons toujours des idées à droite et à gauche sur ce qu'aiment les gens, ce qu'ils aimeraient trouver et ensuite on transforme toutes ces données avec l'usine. Cela peut prendre du temps ! Et il faudra aussi tester le produit.

La commercialisation est uniquement sur internet (je développerai plus bas), et sommes ouvert à toute proposition win/win pour ce qui est distribution/développement produits, idées (exemple avec NoPanic).

Nous sommes deux derrière, pas d'intermédiaire, donc nous pouvons facilement

faire évoluer des produits ou mettre des produits en vente si le besoin s'en fait sentir.

C'est quoi votre best seller, et pourquoi selon toi?



Alors pas évident de dire quel ou quel est best seller. Je dirai qu'étant uniquement sur internet et donc tributaire de google et des résultats, ce qui retombe le plus souvent dans les recherches d'EDC en [Cordura](#), et notre gamme EDC et votre [review sur l'EDC L](#).

On voit donc l'impact des reviews des produits, et aussi les recherches des internautes.

Aussi ce produit est à un prix abordable, plutôt pour une marque qui n'est pas connue, qui n'a pas de produits en magasins, un achat d'une 20aine d'euros sera plus facile qu'un sac à 80 voir 100 euros presque. La marque et le site ont à peine un an donc c'est très très jeune.

Comment tu te démarques des grands marques concurrentes?

Nous avons travaillé dans le passé pour des grandes marques (marques connues dans le monde du sport/armée), et la qualité de nos produits n'a pas à rougir de ces marques. Evidemment nous sommes limités par notre force de frappe financière. Une grosse marque établie aura des designers, et plein de personnes en R&D. Nous actuellement (et on va pas se voiler la face), c'est un départ plus artisanal qu'autre chose.

Une grosse marque aura tout un tas d'intermédiaires et les clients n'auront que peu d'impact sur le développement produit, ou cela sera long. Dans notre cas, l'information entre vous et l'usine passera par une personne (Alexander ou moi), donc du coup gain de temps. Même pour le service client, notre entrepôt est basé sur Toulouse, mais toutes les commandes sont aussi gérés par nous. Juste nous ne pouvons pas vous livrer directement ☐ !

Nous n'existons que par des personnes qui ont su nous faire confiance lors de la première heure, notre développement est accès sur des produits de qualité et une bonne image de marque. Quand une marque ira grapiller quelques centimes sur la fabrication pour être plus compétitif, nous nous irons chercher les meilleurs produits, même si dans le cas du Cordura cam c'est compliqué !

Quels sont tes projets à venir?

Nous sommes entrain d'apporter des modifications aux produits actuels, essayer d'harmoniser notre gamme, et miser sur le coté modulable. Quand nous avons crée la 1ere gamme nous nous sommes inspiré de modèles existant, maintenant il est temps pour nous d'avoir notre propre gamme et notre propre style. Bien que dans le monde tactique et dans la bagagerie c'est souvent pareil. On restera dans une approche : Solide, low profile, compatible.

Aussi des produits avec protection de données, RFID par exemple. Nous allons visiter une usine de matières courant novembre pour connaitre tous les champs d'applications de leurs tissus. L'idée est de fournir des pochettes, des petits sacs où tout ce qui serait à l'intérieur seraient protégés de la majorité des vols de données. Cela prend du temps car nous voulons être certain d'offrir un produit fiable. Et tant que ça ne nous plaira pas, on ne le sortira pas ! ☐



Merci Romain.

Retrouvez Tactical Attitude sur [Facebook](#) et sur leur site web www.tactical-attitude.fr.

Retrouvez les [test des produits Tactical Attitude sur NoPanic](#).