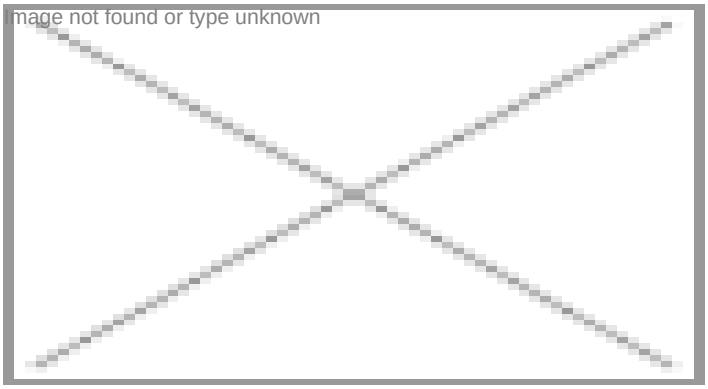
août 2017

Bary Matériaux

Du TP jusqu’à la décoration

Implanté dans le valenciennois à quelques kilomètres de la Belgique, le négoce Bary Matériaux possède une activité qui est à la fois fortement marquée par le TP et le gros œuvre mais également suffisamment large et généraliste pour répondre aux demandes des artisans et d’une importante clientèle de particuliers.



?Aujourd’hui implanté à Escautpont, le négoce professionnel Bary Matériaux trouve ses origines en 1936 avec le grand-père de l’actuel dirigeant qui démarre à Fresnes sur Escaut une activité de fabrication de produits béton et de vente de matériaux de construction, de charbon et même d’essence. La petite entreprise artisanale fabrique par exemple dès avant la guerre des plaques et poteaux qu’elle charge dans des wagons en gare de Fresnes. Au fil des ans, elle se focalise autour de cette spécialisation béton et développe une forte activité de vente de ciments, de granulats, de fers… sans se lancer dans la commercialisation d’outillages ; il faut attendre 1979 pour que cette famille de produits soit intégrée.

Transfert en 2003

Passée d’entreprise artisanale à société en 1978, troquant dans le même temps le nom Matériaux Bary pour celui de Bary Matériaux, ayant intégrée la deuxième puis la troisième génération familiale dans l’affaire, le négoce va enregistrer sur les vingt années qui vont suivre une progression nette et régulière dans les TP et le gros œuvre. Positionné dès son origine en périphérie de ville sur l’axe reliant Fresnes à St Amand les Eaux, il dispose d’un terrain aménagé d’environ 10 000 m2 qui lui donne la possibilité de déployer ses gammes TP et matériaux, lesquelles nécessitent un vaste espace en extérieur, tout en pouvant étendre progressivement sa surface couverte. Celle-ci atteindra son maximum de 2 000 m2 après des extensions successives en bâtiment de stockage et zone d’exposition dont un libre-service de 500 m2. Toutefois, au tournant du siècle, le site pâtit de sa configuration souvent modifiée (parking malaisé, sécurité imparfaite des chargements et déchargements…) et montre ses limites en superficie, notamment pour le TP, et Bary Matériaux déménage en 2003 de quelques kilomètres pour emménager sur la commune d’Escautpont. Il prend possession d’un terrain de 4 hectares implanté à proximité de la voie express Valenciennes - Condé sur Escaut et à seulement 1,5 km d’une sortie de l’autoroute Paris - Bruxelles ; un excellent emplacement. Un bâtiment de stockage de 5 000 m2 est construit comprenant un libre-service de 1 500 m2 et une zone d’exposition de 500 m2. La surface extérieure est largement utilisée pour les produits de TP.

Une offre augmentée

Avec ce déménagement, Bary Matériaux gagne un espace qui lui donne la possibilité de faire

évoluer son offre. Dans le domaine des travaux publics, la gamme s'est étendue sur les produits de voiries et les produits d'agencement types dalles et pavés autobloquants. Les aménagements en bois pour l'extérieur sont introduits en 2012 avec succès, répondant à une demande de la clientèle. La priorité est ici donnée aux produits bois (par conviction) plutôt qu'au composite, même si cette ligne est présente au catalogue avec des propositions haut de gamme.

Dans l'espace intérieur, le négoce organise son libre-service avec des allées plus larges et installe des gondoles neuves, ce qui a notamment permis avant le déménagement de stocker sur place afin de pouvoir faire le transfert depuis Fresnes sur Escaut sans interrompre l'activité. Avec une surface multipliée par trois, l'offre est également étendue avec par exemple le passage de deux à cinq marques dans l'électroportatif, le référencement d'outillages de spécialités (plombier chauffagiste, plaquiste, couvreur, zingueur, mais peu pour les électriciens du fait de la proximité de grossistes spécialisés), le développement dans la peinture.

L'aménagement de cet espace intérieur a évolué depuis l'emménagement en 2003. A l'origine, l'entrée dans le magasin conduisait le client vers le comptoir central à travers la zone d'exposition qui comprenait de part et d'autre de l'allée des exemples de salles de bains, des douches, de la robinetterie, des cuisine équipées. Ces installations ont été supprimées car elles occupaient trop de place en rapport avec les ventes effectives et ont été remplacées par des présentations promotionnelles, souvent sur podiums, correspondant aux actions commerciales en cours. Pour autant, Bary Matériaux poursuit la vente des meubles et accessoires de salles de bains et cuisines, tout comme il continue de vendre des menuiseries aluminium et PVC (portes, fenêtres, portes de garage, portails, clôtures), autre domaine dont la zone d'exposition a aussi été supprimée.

Un comptoir au cœur du commerce

Le comptoir central n'est pas différencié entre les professionnels et le grand public. Trois collaborateurs reçoivent les clients et les orientent en fonction de leurs besoins.

Pour le parc, les clients font leur commande et recevront une facture s'ils sont en compte ou payent sur place dans le cas contraire, situation qui peut concerner des professionnels comme des particuliers. Ils reçoivent alors leur bon de commande imprimé en double exemplaire, un rose pour eux, un vert pour le magasinier, et un jeton qui leur permet de lever une barrière et pénétrer dans le parc avec leur véhicule. La marchandise est ensuite chargée et toute modification de la commande est inscrite sur les deux bons avec signature du client sur le bordereau vert, et paiement au comptoir obligatoire avant tout complément s'il n'est pas en compte. La sortie du parc, sans demi-tour à effectuer, se fait par une deuxième barrière commandée par un jeton de sortie ; le négoce n'a pas de gardien à cet endroit mais une caméra de contrôle. A noter que le chargement des véhicules se fait en un lieu abrité, dans une allée pratiquée dans le bâtiment de stockage.

Pour le libre-service, les clients se servent eux-mêmes ou peuvent être accompagnés s'ils le désirent, pour pareillement une facture ou un paiement comptant. Quant à la partie, sanitaire, cuisine et menuiserie, les ventes font l'objet d'un suivi et d'un devis.

Sur le magasin même, la clientèle provient d'une zone allant jusqu'à 15 à 20 km autour de Valenciennes, une clientèle qui se déplace d'autant plus facilement aujourd'hui que l'accès au négoce est très facile par voie express et autoroute. Cette clientèle comprend des professionnels de l'artisan aux grandes entreprises, 70% des 8 millions d'euros de chiffre d'affaires de la société, et des particuliers (30% du CA).

Des sédentaires généralistes, des itinérants TP et gros œuvre

En termes de personnel, Bary Matériaux est organisé avec trois personnes au comptoir qui orientent la clientèle et d'une façon générale font le lien avec le reste de la force commerciale du négoce, gèrent les bons de commandes pour le parc, établissent les facture et font les encaissements. Trois autres sont affectées au libre-service. Outre le service client, deux ont parmi leurs tâches la mise en rayon et le troisième le passage des commandes de réapprovisionnements. Ils ont par exemple pris en charge l'installation récente d'une machine à teinter Corona. Cinq employés, responsable compris, sont affectés au parc et au stock avec l'accueil des livraisons, la préparation des expéditions, le chargement des commandes des clients.

Complétant cette équipe sédentaire, le négoce compte également un responsable du secteur TP en la personne du gérant Renaud Bary, un directeur commercial également en charge de la menuiserie et du carrelage (et des moutons à cinq pattes) avec son frère Roland Bary, un spécialiste gros œuvre dédié au marché des communes et deux commerciaux sédentaires et itinérants, le premier pour le TP qui travaille jusqu'à 20 km autour de Valenciennes et le second pour le gros œuvre (brique, parpaing, isolation…) qui est présent sur le valenciennois mais va également jusqu'à Lens et Lille. Au-delà de cette zone géographique il est toujours possible de faire des livraisons par l'intermédiaire d'autres adhérents du groupement Matnor auquel adhère Bary Matériaux avec un système de rétrocession de marchandise.

L'établissement emploie également trois chauffeurs qui disposent d'une flotte comprenant trois 19 tonnes avec benne et grue, un plateau grue avec remorque, deux 3,5 tonnes et enfin un fourgon pouvant être conduit par tout détenteur d'un permis B.

Augmenter l'animation commerciale

En termes d'animation commerciale, Bary Matériaux s'appuie tout d'abord sur le catalogue Matnor, groupement dont il fit partie des fondateurs en 1988 et qui regroupe aujourd'hui 55 points de vente répartis dans le nord et le nord-est de la France. Ensuite, le négoce communique classiquement avec des documents joints à ses envois de factures, fait du mailing en boîtes aux lettres avec des promotions prix auprès des pros et des particuliers dans des opérations réalisées au printemps, à l'été et l'automne. Ces prospectus sont repris à travers les podiums montés à l'entrée du magasin de part et d'autre de l'allée conduisant au comptoir. Depuis peu, l'entreprise a haussé le niveau de sa communication et a d'ailleurs embauché une personne à cette intention. Ainsi, elle organise cette année 2017 ses premières journées techniques, la première en février et la seconde en juin, et a fait évoluer certains points (banderoles à l'entrée pour le pro et le grand public, amélioration des podiums promotionnels, écran TV au-dessus de la machine à café pour la mise en avant de produits, le relais des promotions sur facebook…).

Frédéric Bassigny

Engagement local

Membre de Matnor, Bary Matériaux suit le référencement CMEM et dans le même tempss’efforce de travailler avec des fabricants locaux ; « Ils font vivre la région » comme le rapporteRoland Bary, responsable commercial de l’entreprise. A titre d’exemple, le négoce travaille ainsiavec les sociétés Caby pour le béton (à Thun St Amand), Clôtures Place pour le grillagemétallique (Rouvignies) et Profinord pour les tôles de structures en bac acier (Onnaing), toutessituées à moins de 20 km de l’établissement

?