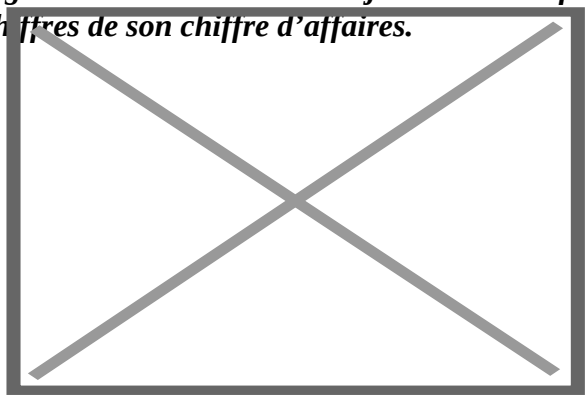
avril 2012

Eurobois

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Gedimat/Gedibois

Un exemple de réussite pour Gedibois

D'abord mono-dépôt, Eurobois connaît depuis 2009 et son adhésion à l'enseigne Gedibois un développement important qui lui permet aujourd'hui de répondre aux demandes en bois, panneaux et outillages de tous les professionnels bois de la région Nord-Pas-de-Calais. Grâce à l'ouverture d'une seconde agence et l'appui de Gedibois, l'entreprise bénéficie désormais d'un statut de centre-expert bois régional mais ambitionne toujours d'intensifier son développement pour maintenir une croissance à deux chiffres de son chiffre d'affaires.



En 1983, Arnaud Couvreur, ancien responsable achat bois au sein de la société La Laborieuse alors adhérente Gedimat, s'associe avec un partenaire belge et ouvre son propre négoce bois, Eurobois 59, basé à Cappelle-Brouck, dans la banlieue de Dunkerque. Au départ, l'activité se concentre essentiellement sur l'importation de bois belge et de lambris en provenance du Portugal. Désireux de la recentrer sur une offre bois-panneaux plus en phase avec sa stratégie de développement, il prend rapidement son indépendance et embauche sa propre équipe commerciale. En parallèle de l'élargissement progressif des gammes référencées, il investit également dans des machines d'atelier (raboteuse, toupie, bac de traitement classeâ€¯II, scie à panneaux…) afin de proposer à ses clients un service de découpe et d'usinage du bois.

Acquisition d'une seconde agence

Décidé à élargir son maillage dans le Nord-Pas-de-Calais, Arnaud Couvreur reprend, en 1997, sous le nom d'Eurobois 62, la société Bar située à Saint-Omer, ville dans laquelle il comptait déjà un certain nombre de clients. Ce négoce particulièrement vétuste, fait alors peu de distribution à l'exception de bois bruts, et est surtout reconnu pour ses activités de clouage de palettes. Conscient du potentiel de ce dépôt, de par sa surface d'environ un hectare et de sa clientèle professionnelle de proximité et fidèle (la plupart des artisans chargent leurs produits le matin pour les chantiers quotidiens), Arnaud Couvreur entreprend alors de nombreux investissements, le premier concernant le rachat puis la démolition d'une habitation placée à l'entrée de la cour pour élargir l'accès au point de vente et optimiser les rotations de camions. Puis, il construit de nouveaux espaces de stockage qui permettent, outre le fait d'entreposer plus de références, de pouvoir faciliter la manutention des approvisionnements qui jusque-ici ne s'effectuait que manuellement. Il rénove ensuite le bâtiment principal avec notamment le recouvrement de la façade extérieure par du bardage en Red Cedar et construit un nouveau bâtiment de stockage à l'entrée du dépôt portant la surface de stockage totale à 12 000 m2 (dont 3 000 m2 couverts) contre 10 000 m2 à l'époque du rachat.

Adhésion à Gedibois et nouveau départ

En 2009, Arnaud Couvreur poursuit ses investissements et rachète une parcelle de 1 000 m2 appartenant à une ancienne fonderie qui était enclavée sur le terrain. Cette nouvelle acquisition permet de créer un second accès pour éviter le croisement des camions et ainsi garantir plus de sécurité et de visibilité mais aussi d'élargir considérablement la cour, l'espace étant jusqu'ici aménagé sur la longueur. Malgré ces nombreuses restructurations, Arnaud Couvreur n'a toutefois pas toutes les cartes en main pour accentuer son développement.

De ce fait, pas encore assuré que ses fils Alexis et Paul le rejoignent à la tête de l'entreprise, il choisit pour pérenniser l'entreprise d'adhérer à la jeune enseigne Gedibois (Eurobois en est l'un des premiers adhérents), pendant bois-panneaux de l'enseigne généraliste Gedimat : « *pour confirmer nos investissements, il était indispensable de rejoindre un groupe capable de nous soutenir sur le long terme. Le choix de Gedibois était pour moi tout naturel car je connaissais les valeurs du groupe Gedex pour avoir été responsable achat chez un de ses adhérents* », explique Arnaud Couvreur. A l'arrivée successive de ses deux fils, le développement de l'entreprise s'accélère. En effet, les deux dépôts, Eurobois 59 et Eurobois 62, sont rapidement regroupés sous l'entité Eurobois puis, grâce à Gedibois, de nouveaux fournisseurs sont référencés pour élargir l'offre et toucher des marchés jusque-là inexploités. Pour cela, l'entreprise s'est appuyée sur les deux plates-formes logistiques de Gedex, notamment Gedinor, basée à Arras, qui regroupe tous les produits à base bois. De ce fait, Eurobois qui commercialisait alors principalement des bois bruts, a intégré des menuiseries améliorées comme des produits pré-fabriqués bois (parquets, revêtements stratifiés, lambris, portes d'entrée, volets…) mais aussi des menuiseries aluminium, PVC, mixtes...

Grâce au soutien de Gedibois, Eurobois réaménage également son libre-service alors uniquement consacré au stockage des vis, clous, colles et des connecteurs. Aujourd'hui, le magasin ressemble, à quelques exceptions près, au libre-service type d'un point de vente Gedibois et comprend 1 500 références. Il propose de nombreux consommables, aussi bien de la quincaillerie que de l'outillage de marques reconnues par les artisans du bois, mais aussi des matériels plus volumineux regroupés au sein d'une zone d'exposition. « *Avant notre adhésion à Gedibois* », précise Arnaud Couvreur « *nous vendions nos produits principalement sur catalogue. Aujourd'hui, les professionnels peuvent toucher les produits et ainsi mieux orienter leur choix. De plus, la flexibilité du plan de vente de l'enseigne nous permet de bénéficier d'un libre-service parfaitement adapté à notre propre typologie de clientèle. Nous considérons désormais notre libre-service et notre salle d'exposition comme un mini centre de profit générateur de trafic* », précise Arnaud Couvreur.

Aujourd'hui, Eurobois compte donc deux négoces bois-panneaux qui possèdent une offre plus ou moins similaire, le dépôt de Cappelle-Brouck bénéficiant d'un stock de bois bruts plus important que celui de Saint-Omer. L'entreprise réalise ainsi près de 20% de son chiffre d'affaires sur la famille menuiseries/quincaillerie/libre-service, 10% sur les panneaux contreplaqués et près de 70% sur les bois massifs bruts du fait d'une clientèle traditionnelle d'artisans qui utilisent ces matériaux pour la construction de maisons aux environs du Touquet.

En termes de clientèle, l'entreprise répond, sur toute la région Nord-Pas-de-Calais, à une clientèle composée à 80% de professionnels à savoir des menuisiers, des agenceurs, des couvreurs-charpentiers ou encore des artisans travaillant pour des pavillonneurs. Toutefois, à Saint-Omer, compte-tenu de la position géographique de l'agence, la clientèle grand-public avoisine 40%, principalement des bricoleurs expérimentés qui viennent pour la proximité.

Un dynamisme soutenu par l'enseigne

Outre le plan de vente de l'enseigne, Eurobois profite également du soutien administratif de Gedex qui peut, par exemple, l'aider dans le montage de dossier d'investissements dédiés à l'aménagement de l'agence de Saint-Omer mais aussi le mettre en contact avec les différentes fédérations professionnelles et autres

organismes de certifications et réglementations. Gedibois met également à disposition de son adhérent de nombreux outils de communication comme les catalogues de l'enseigne et les Essentiels du Bois, un manuel informatif qui reprend l'ensemble des normes, les classements, les aspects législatifs (sur la maison ossature bois par exemple)... Particulièrement technique ce guide est avant tout destiné à accompagner les artisans sur les chantiers plutôt qu'à leur décrire l'offre du distributeur. Cette dernière devrait toutefois être intégrée au guide dans la prochaine édition dont la parution est prévue pour juin 2012. A noter que si les produits seront largement détaillés, les prix ne seront pas affichés du fait de différences tarifaires sur certains produits entre les adhérents et de coûts de transport variables d'une agence à l'autre.

En terme de promotions, Eurobois se base sur le calendrier mis en place par Gedibois. Ainsi, pour cette année, trois campagnes ont d'ores et déjà été planifiées contre seulement deux en 2011.

Relayées par des prospectus, elles sont le fruit du travail des adhérents qui lors de leur regroupement en commission ont défini les produits à mettre en avant et établi un tarif promotionnel national. Notons également l'organisation de campagnes thématiques portant sur les terrasses/bardages, l'aménagement extérieur ou encore l'isolation.

Des services propres à Eurobois

En parallèle du soutien de Gedibois, Eurobois bénéficie également de ses propres services : les centres d'usinage de Capelle-Brouck et de Saint-Omer mais aussi une grande proximité commerciale. En effet, chaque agence compte deux agents comptoir dont un, qui bénéficie d'une formation technique (un second technicien devrait prochainement rejoindre l'équipe de Cappelle-Brouck), est capable de réaliser le calcul de cotes, de chiffrer les devis ou encore d'aider les clients au démarrage de leur chantier.

Sur le terrain, Arnaud et Alexis Couvreur se partagent respectivement le département du Pas-de-Calais et du Nord et effectuent, outre le suivi commercial des clients, le déroulement du plan de vente et la présentation des nouveautés. Paul Couvreur est quant à lui responsable de l'accueil comptoir de l'agence de Cappelle-Brouck et de la logistique pour les deux points de vente. Concernant les livraisons, Eurobois s'appuie sur une flotte de quatre camions qui tournent en continu ainsi que sur un véhicule dédié au dépannage, pour les collectivités locales par exemple. A noter que pour des raisons logistiques, la majorité des commandes est envoyée à Cappelle-Brouck (cette agence a un plus grand stock) d'où partent les trois-quarts des livraisons.

De nouvelles perspectives

Depuis 2009 et l'adhésion à Gedibois, Eurobois a connu une croissance de son chiffre d'affaires de l'ordre de 15% « *dont 10% grâce aux achats réalisés auprès de Gedinor* », précise Arnaud Couvreur qui ne souhaite pas pour autant se reposer sur ses résultats flatteurs. En effet, conscient qu'il reste encore « *beaucoup de points à améliorer pour rester en avance* », il prévoit par exemple de renforcer son offre en isolation, notamment de la laine de bois, qui, bien que stockée en quantité suffisante à Cappelle-Brouck, manque encore de visibilité dans le dépôt de Saint-Omer. Bien entendu, l'agence compte sur Gedinor pour assurer des livraisons régulières et ainsi passer d'un statut de non-spécialiste en isolation à celui de « relais-expert bois et construction dans son ensemble ».

Concernant le site de Saint-Omer, 350 000 euros ont été investis ces deux dernières années pour améliorer sa fonctionnalité, les derniers travaux ayant porté sur l'enrobage du parking. Courant 2012, Arnaud Couvreur prévoit d'exploiter la parcelle récemment acquise pour stocker quelques références en extérieur mais aussi créer un espace dédié à l'aménagement extérieur. Une soirée réservée aux clients professionnels de l'agence est également programmée pour fêter les quinze ans du dépôt. Celui de Cappelle-Brouck célèbrera quant à lui son trentième anniversaire en 2013, année qui pourrait être synonyme de croissance externe pour Eurobois, Arnaud Couvreur souhaitant, si l'opportunité se présente, ouvrir une nouvelle agence dans la région.

ND