avril 2012

Gedex

2012 une année de projets pour Gedex

Le groupe Gedex (enseignes Gedimat et Gédibois) a réuni les 21,22 et 23 février derniers, l'ensemble de ses adhérents à l'occasion de son quatrième salon qui s'est tenu pour la première fois à la Halle Freyssinet de Paris. Outre la présentation des chiffres du groupement pour l'année écoulée, Gedex a profité de l'événement pour leur exposer les orientations stratégiques du réseau pour l'année 2012.

Deuxième acteur français du secteur et première enseigne de négoces indépendants, Gedimat a connu en 2011 une progression de son chiffre d'affaires de +9% soit un total de 1,6 milliards d'euros (hors-taxes). Avec l'arrivée de deux nouveaux points de vente par adhésion, quatre créations et neuf rachats, l'enseigne compte désormais 422 points de vente. Pour sa part, Gedibois conforte également sa position avec un chiffre d'affaires en augmentation de +11% à périmètre comparable, soit un total de 140 millions d'euros (HT). En terme de maillage, six nouveaux adhérents ont rejoint l'enseigne spécialisée en 2011 qui a aussi connu deux créations d'agence portant son total à 35 points de vente.

Au final, Gedex a confirmé le dynamisme de ses adhérents avec un bilan supérieur à celui du marché et entend profiter de 2012 pour conforter son statut de numéro deux

Créer le e-business

L'un des piliers de développement de l'enseigne Gedimat concerne la refonte du site Internet national et notamment la mise en place d'une offre e-business. Pour le moment testée chez six adhérents pilotes, elle doit permettre aux négoces d'ouvrir un canal de vente complémentaire tout en préservant leur indépendance. En effet, le point d'entrée de l'internaute reste le point de vente local et son plan de vente dans lequel est affiché la disponibilité des produits, les prix publics et les tarifs personnalisés des clients déjà en compte. Précisons que l'adhérent peut choisir de créer un espace e-business par agence ou au contraire de tous les réunir dans un seul et même portail web. Pour les clients des distributeurs, le site marchand permet de disposer le jour même de 1 500 à 2 000 références incontournables auxquelles s'ajoutent les 18 000 produits présents dans les différents catalogues de l'enseigne.

Pour le groupe, cette refonte de l'outil Internet nécessite par ailleurs l'exploitation d'une nouvelle base de donnée d'où un déploiement national qui ne s'effectuera qu'au cours du second semestre.

Priorité à la Performance Energétique

En parallèle de ce projet, Gedex va renforcer le professionnalisme de ses adhérents, notamment en ce qui concerne la performance énergétique. Ainsi, le groupe met à leur disposition un Guide de la Performance Energétique qui reprend, sous la forme d'un classeur, le principe de la démarche, la formation liée à cette démarche, les outils d'aide à la vente disponibles, les informations relatives à la fiscalité et les textes réglementaires sur la RT 2012. Outre ce guide, la centrale préconise d'implanter un espace dédié à la performance énergétique. Pour cela, elle a élaboré un aménagement type comprenant un fronton (3 x 0,70 m), deux kakemonos (2,50 x 0,60 m), deux drapeaux beach line (2,30 x 0,50 m), dix maquettes techniques avec supports et rack, un caisson isolation et un pupitre pour catalogue plastifié avec présentoir de catalogues intégré . Un espace d'information avec de nombreux exemples de maquettes était d'ailleurs présenté sur le salon.

Lancement des C2E

En plus de cet aménagement dans le point de vente, Gedex s'est engagé (depuis plusieurs mois), dans un plan ambitieux permettant aux artisans et aux particuliers d'être rémunérés sous forme de bons d'achats pour les travaux relatifs aux économies d'énergie via l'obtention des Certificats d'Economies d'Energie. Ces C2E s'appliquent à plusieurs travaux, à savoir l'isolation de combles ou toitures, l'isolation de murs, l'isolation de planchers et la pose de fenêtres ou de porte-fenêtre complètes avec vitrage isolant. Pour les artisans clients d'adhérents Gedimat ou Gedibois, ce plan d'action comprend de la formation pour qu'ils puissent orienter les particuliers vers des solutions énergétiques pertinentes, la remise d'un outil simple qui les assiste dans la création d'un dossier C2E et bien entendu le reversement de la prime en fonction des travaux réalisés et des matériaux choisis. Pour les particuliers, la démarche doit les aider à comprendre où se produisent les déperditions énergétiques de leur logement pour envisager des travaux performants mais aussi les encourager financièrement via le reversement d'une prime qui permet d'amortir le coût supérieur des matériaux de meilleure qualité énergétique.

Par exemple, pour l'isolation d'une toiture de 100 mètres carrés avec certification Acermi et un R supérieur à 5m2K/W, les gains pour le client final et l'artisan sont respectivement de 380 et 190 euros. Pour guider au mieux les artisans, un site Internet dédié va très prochainement être mis en place. Il leur permettra de connaître à l'avance la prime énergie que son client et lui vont percevoir mais aussi de les guider dans la formalisation du dossier, d'obtenir automatiquement l'ensemble des attestations et enfin de suivre en ligne l'état d'avancement de ses dossiers.

ND