mars 2009

Gedimat

Gedimat en son salon

Entièrement dédié à ses adhérents, le groupement a tenu son premier salon d'enseigne avec ses fournisseurs. L'occasion pour Gedex Gedimat de lancer son catalogue consacré à l'éco-construction et de faire le point sur Gedibois. Enfin, précurseur en la matière, Gedex (Société coopérative qui anime Gedimat et Gedibois) a annoncé des mesures de soutien aux adhérents pour les aider à mieux passer en trésorerie le raccourcissement des délais de paiement.



Confort et disponibilité ! Sur une surface de plus de 10 000 m2, le salon Gedex Gedimat s'est tenu du 16 au 19 février dernier au Parc Floral de Paris. « *C'est une première pour nous,* s'enthousiasme Yves Martin-Delahaye, président du directoire de Gedex. *250 exposants ont été sélectionnés pour présenter leurs gammes et nouveautés, et plus de 1 900 visiteurs français et belges sont passés pendant ces quatre jours pour découvrir les tendances du marché* ».

Le salon a été organisé en sept "villages" segmentant l'offre des distributeurs : revêtement, sanitaire-cuisine, aménagement intérieur, menuiserie, outillage, produits libre-service et enfin éco-construction. Pour sa première édition, le salon du groupement a mis l'accent sur la thématique de l'éco-construction en proposant, en parallèle de cet espace "village", un nouveau catalogue qui constitue le 5ème guide de l'enseigne.

Le salon est destiné à être reconduit chaque année. Il est réservé aux fournisseurs et aux adhérents qui n'avaient jusqu'alors pas l'occasion de se rencontrer tous ensemble. « *Cet événement fait le lien et a pour objectif de permettre aux équipes d'échanger, de faciliter ces échanges, avec pour objectif final d'améliorer le service rendu au client final, qu'il soit professionnel ou particulier* », poursuit Yves Martin-Delahaye.

Eco-Construction, un mouvement de fond

« *Cette problématique de l'éco-construction n'est pas nouvelle pour nous, souligne le président du directoire de Gedex. Que ce soit en matière de produits ou de services, les plans de vente Gedimat intègrent depuis toujours des solutions d'éco-construction permettant notamment d'isoler au mieux son habitat, première étape essentielle d'une telle démarche.* » Mais la tendance est encore plus forte aujourd'hui. Le groupement publie son nouveau guide en mettant en avant des produits et des solutions pour économiser l'énergie et construire durable. Toujours dans la même logique de la thématique récurrente "des fondations aux finitions" chère au groupement, le catalogue a été pensé selon les principes d'élévation d'une habitation. Il part donc des fondations comme il se doit, en passant par l'isolation, pour enfin arriver aux finitions. Ce guide de 84 pages a pour ambition de rendre l'éco-construction accessible, via une information simple et complète en

matière d'innovations produits, d'informations techniques et réglementaires. Différents thèmes sont abordés comme la maîtrise de l'énergie, les produits Gedimat dans la démarche HQE ou les solutions d'économie dans la production thermique ou la récupération d'eau de pluie. « *Cet outil va permettre à nos adhérents de se positionner avec expertise sur le marché porteur de l'éco-construction* », souligne Yves Martin-Delahaye. Cette démarche est renforcée par un programme de formation des adhérents destiné à développer ces nouvelles compétences dans tous les points de vente de l'enseigne. La fonction de responsable éco-construction est en voie de généralisation dans tout le réseau.

Trésorerie et LME, le groupement apporte sa garantie

La réduction des délais de règlement va avoir des conséquences sur la trésorerie des adhérents. Au final, les négoces devront raccourcir en moyenne de 25 jours le délai de paiement actuel de leurs fournisseurs. Cet objectif, même si l'accord dérogatoire autorisant la réduction progressive des délais de règlement d'ici au 1er janvier 2012, aura des conséquences sur la trésorerie des distributeurs qui devront également supporter en partie les difficultés de trésorerie d'une large part de leur clientèle. Les adhérents Gedimat réalisent 60% de leur chiffre d'affaires avec les professionnels, essentiellement des artisans, qui ne pourront faire face à une réduction brutale de leurs propres délais de paiement dans le contexte actuel de crise économique et financière. « *Cette réduction des délais de paiement de 25 jours a une incidence de l'ordre de 5% du CA des négoces, explique Frédéric Ondet, directeur général adjoint finances. Il nous fallait donc trouver des solutions rapidement pour aider nos adhérents à passer ce cap. C'est une première dans l'univers des groupements !* » Dès septembre 2008, Gedex a engagé des négociations avec deux de ses partenaires bancaires : le Crédit Coopératif et LCL. Elles ont abouti à un accord-cadre qui consiste à ce que le groupement apporte une garantie partielle aux prêts à moyen terme que consentiraient ces établissements aux adhérents pour compenser la réduction des délais de paiements. Gedex offre donc un service supplémentaire à ses adhérents en les accompagnant sur leur besoin en fonds de roulement, leur développement ou leur transmission. « *Nous facilitons ces prêts à nos adhérents et nous les encourageons à profiter dès aujourd'hui de ces prêts qui sont garantis à 75% par Gedex, Oséo et Socorec. Bref un package de garanties qui doit permettre aux entreprises de se libérer sur le problème de la trésorerie et de leur permettre d'emprunter plus sereinement à des fins de croissance* », poursuit Frédéric Ondet.

Gedex a pour le moment travaillé sur une région. Déjà deux adhérents ont bénéficié de cette possibilité et huit l'ont sollicitée. « *Dans le bois et la quincaillerie, souligne Géraud Spire, président de la CNBM et membre du directoire de Gedex, les délais sont plus longs. Et même avec l'accord dérogatoire, dès la première année, le raccourcissement sera très impactant. Nous encourageons donc tous nos adhérents à profiter de cette garantie. Car rien ne dit que dans six mois le financement ne sera pas plus difficile.* »

Gedimat : du mouvement en 2008

« *Avec un retournement du marché estimé à –1,5% pour l'activité bâtiment, le négoce fait + 1% en valeur et donc diminue en volume,* estime Yves Martin-Delahaye. *Les adhérents Gedimat ont des résultats supérieurs de 1 à 2% à ceux du marché. 40% du chiffre d'affaires provient des particuliers et gros bricoleurs, nous sommes donc moins touchés par le retournement, d'autant que nos adhérents sont plus positionnés en rénovation que dans le neuf* ». En 2008, Gedimat a compté 13 nouveaux points de vente par adhésion et 10 nouvelles acquisitions de points de vente par les adhérents. Enfin, le groupement compte 6 nouveaux points de vente par création : Labenne Rougier à La Réole (33), Millancourt & Nicolas à Neufchâtel en Bray (76), Adimat à Saint Vallier (26), Blain Matériaux à Blain (44), Matériaux Jobert à Villeneuve sur Yonne (89) et Saint Paulienne à Rousson.