janvier 2016

Gedimat Talbot

Gedimat Marennes, le succès d’une zone expo hors norme

Transféré de son implantation historique de Bourcefranc à la ville voisine de Marennes, le Gedimat Talbot a connu dans l’opération une transformation complète de son espace de vente intérieur avec une zone d’exposition multipliée par trois et clairement positionnée sur l’univers de l’aménagement intérieur. Grâce à cet espace parfaitement exploité et mis en valeur avec goût, le négoce a acquis une nouvelle dimension auprès de la clientèle grand public qui représente désormais 40% de son chiffre d’affaires.

Créé en 1971 par René Talbot, ancien militaire reconverti dans le commerce, le Gedimat de Marennes a d’abord vécu pendant près de 44 ans dans le village mitoyen de Bourcefranc - Le Chapus (17) avant d’emménager dans la zone commerciale et industrielle de la grande localité voisine. A l’origine négociant de bois pour les charpentiers de navire, à l’époque une activité importante de cette région ostréicole, l’entreprise s’est petit à petit diversifiée vers les matériaux jusqu’à finalement ressentir le besoin de s’affilier à une centrale spécialisée dans ce métier. En 1994, elle adhère à Gedex Gedimat pour le référencement et complète son affiliation en 1999 par l’accès aux plates-formes logistiques de la centrale. Pour Philippe Talbot, rentré dans l’entreprise en 1981, et sa femme Nathalie, cette adhésion a été le véritable déclencheur du développement du négoce, et notamment l’accès aux plates-formes qui a permis d’étendre le plan de vente d’une façon considérable en donnant la possibilité de trouver un grand nombre de produits au bon prix, « toute ceci en restant indépendant et maître de nos décisions », ajoute Philippe Talbot. Les deux plates-formes Gedinor et Gediralp sont d’ailleurs aujourd’hui les fournisseurs numéro 1 du magasin.

Déménagement début janvier 2015

Réalisant l’équivalent d’un million d’euros de chiffre d’affaires en 1994 lors de l’adhésion à Gedimat, le négoce a poursuivi sa croissance d’une façon régulière, bénéficiant également de la bonne conjoncture économique locale. La région grand-ouest est porteuse pour le bâtiment avec notamment de nombreuses maisons secondaires, dans la zone d’implantation du négoce qui couvre le pays Marennes Oléron avec l’île d’Oléron, la ville de Marennes et ses alentours. Depuis quelques années, la situation est plus tendue, avec de projets qui ont été abandonnés du fait des suites de la tempête Xynthia (des terrains rendus non constructibles) et les répercussions logiques

de l’atonie économique nationale. Toutefois, le Gedimat a continué sa marche en avant et a monté un projet de déménagement de Bourcefranc - Le Chapus à Marennes, opération réalisée en 2014 débouchant le 5 janvier 2015 sur l’ouverture du magasin dans ses nouveaux locaux. « Nous avions besoin d’un magasin qui nous permette d’avancer. Nous aurions stagné à Bourcefranc » commente Philippe Talbot.

Changement de dimension

En déménageant sur Marennes, le Gedimat est passé d’un terrain de 1 ha à un terrain de 1,8 ha. La zone froide comporte désormais deux bâtiments de 1 800 et 1 000 m2 plus un auvent de 400 m2. La partie magasin est passée pour sa part de 600 à 1 000 m2 avec une salle d’exposition qui a plus que triplé pour passer à 700 m2, le libre-service étant pour sa part implanté sur 250 m2. Le point de vente donc est bien plus grand qu’auparavant avec comme point fort une salle d’exposition complètement retravaillée. Dans le même temps, l’entreprise a recruté trois personnes pour la salle d’exposition, l’accueil en caisse et pour la pose des projets vendus en cuisine et menuiserie.

Après presqu’une année d’activité, le négoce a enregistré une modification de sa clientèle avec un léger reflux de la clientèle professionnelle de l’île d’Oléron – qui compte deux autres négoces avec VM et Chausson – qui doit faire quelques kilomètres supplémentaires pour se rendre sur la nouvelle implantation. Par contre, désormais situé sur la route menant à La Tremblade et à toute la presqu’île d’Arvert, une zone traditionnellement tournée vers Royan pour les achats, le négoce a gagné une nouvelle clientèle provenant de cet endroit ; un autre Gedimat y est implanté, à La Tremblade, mais est beaucoup plus typé gros-œuvre que celui de Marennes.

De la vente à la prestation de pose

Le chiffre d’affaires est aujourd’hui de 6 millions d’euros avec un effectif de vingt-trois personnes, onze vendeurs sédentaires plus un itinérant, neuf pour le gros et le second œuvre (parc et chauffeurs) ainsi que trois personnes pour l’administratif. Le personnel dans le parc est polyvalent et compte notamment cinq chauffeurs magasiniers qui peuvent être utilisés pour effectuer les livraisons avec les trois camions de plus de 19 tonnes de l’entreprise – la moitié du chiffre d’affaires du négoce est réalisé en livraisons et l’autre moitié en enlevé au magasin. Même coûteux, ce service de livraison intégré amène souplesse et réactivité au profit des clients. En point de vente, le Gedimat compte quatre personnes affectées à la salle expo carrelage sanitaire cuisine qui travaillent exclusivement en magasin ; il y a un projet à terme de détacher en mission commerciale, une matinée par semaine, une de ces quatre collaboratrices auprès de clients ou prospects. Les autres commerciaux sédentaires sont affectés aux autres rayons et au comptoir ainsi qu’à l’accueil caisse.

Le personnel compte également depuis cette année un poseur, menuisier de métier ayant une grande expérience dans la rénovation, qui prend en charge le montage des cuisines vendues par le négoce en fourni posé, service apprécié de la clientèle grand public. Il intervient également pour l’installation de nombreux autres produits (portes, parquets, lambris…), assure le SAV des menuiseries intérieures et extérieures et peut également réaliser des devis. Il travaille également en interne, notamment pour des réalisations dans la salle expo.

Enfin, l’entreprise compte un commercial itinérant qui va à la rencontre des artisans et entreprises pour décrocher de nouvelles commandes. Il agit essentiellement en prospection tandis que les responsables de rayons du magasin peuvent également se déplacer chez des clients déjà demandeurs, lorsque le marché est déjà cerné. Sa zone de prospection a légèrement évolué depuis le déménagement avec un peu plus d’actions menées dans les terres, pour compenser le

reflux attendu de l’île d’Oléron.

Esprit déco

Maintenant, plus que ces modifications de structure, de zone de chalandise et en personnel, qui ont certes leur importance, la véritable transformation du Gedimat Talbot tient d’abord dans le changement de dimension et d’organisation de sa zone d’exposition et plus généralement dans la conception de son architecture intérieure.

Après un sas qui permet de mettre en avant quelques produits saisonniers, l’entrée dans le point de vente donne sur un hall qui mène le client directement aux comptoirs sur sa gauche, ou en face sur l’espace podium et EPI du libre-service. Arrivé entre ces deux points, le visiteur bénéficie d’une vue dégagée sur une grande allée centrale pensée comme l’allée d’une galerie marchande de laquelle le client peut accéder à des corners sur sa droite ou sa gauche en fonction de ses centres d’intérêt. La fin de cette allée est occupée par le point conseil de la zone d’exposition.

Au-delà de cette disposition, judicieuse, l’efficacité du magasin tient dans l’exploitation de ce concept d’implantation avec un goût certain et un sens du détail permanent. Pour donner quelques exemples, le point conseil en fin d’allée est doté d’un mobilier constitué de deux belles tables hautes en bois achetées chez Maisons du Monde pour consulter les catalogues, poser des échantillons, dessiner des croquis et deux autres tables (dont un bureau) dessinées et fabriquées en interne dans l’esprit industriel, esprit que l’on retrouver dans les deux meubles d’un noir mat qui abritent la documentation. Les sièges des clients face au bureau sont clairement design avec des assises en tissu patchwork. Le poteau central qui se trouve dans le prolongement de ce point d’accueil est décoré dans sa partie haute par trois cercles lumineux. Au niveau du sol, il forme le point central d’un espace d’exposition de carrelages décoratifs, directement relié à l’espace carrelage implanté à proximité.

Ambiances travaillées

Si l’on s’intéresse à toute la partie carrelage sanitaire, le magasin a mis en place une vingtaine d’ambiances essentiellement positionnées sur ses parois extérieures afin de présenter en situation un vaste échantillon de sa gamme. Elles présentent des décors attractifs, bonifiés par des accessoires, qui sont pré-calepinés en informatique afin de pouvoir répondre immédiatement à la demande d’un client séduit par une présentation. En termes de mise en place, les parois de ces décorations sont préparées en zone froide du négoce sur des plaques agglo afin de pouvoir être installées rapidement sans gêner la bonne course du magasin – leur retrait est tout aussi facile. A noter également, qu’au-dessus de ces ambiances, la partie haute de la paroi du magasin est occupée par des expositions de produits qui ajoutent une touche supplémentaire à l’aspect décoratif du lieu.
Ces présentations comprennent également les modules T (deux ambiances) et H (quatre ambiances), conçus et posés par la centrale, ainsi que deux meubles pour la faïence et six pour le carrelage de sol.

Cuisines 3D

Ces ambiances comportent aussi des présentations de cuisines, également améliorées par des accessoires bien choisis. Un bureau, légèrement isolé par rapport aux expositions afin d'assurer un minimum de confidentialité, permet de recevoir les clients. Dans ce lieu, la responsable cuisine étudie les projets de clients avec eux et réalise des plans 3D dynamiques afin de leur montrer en temps réel la réalisation in situ. Petit plus, les clients ont directement en face d'eux, sur un grand écran, la visualisation du travail de la conseillère.

Dans le domaine de la menuiserie, le Gedimat a monté une structure qui permet de montrer toute la technicité des produits. Elle intègre une grande diversité de produits (fenêtres, porte d'entrée, porte de garage, porte à galandage, porte fenêtre…) avec une vue technique en intérieur et esthétique en extérieur. Pour la peinture, la machine à teinter est logée dans une cabine ostréicole peinte en couleurs vives, etc. Nous pourrions continuer encore longtemps sur ce mode pour montrer toutes les trouvailles de ce Gedimat visant à donner de la chaleur à sa salle d'exposition (coin enfant près de l'accueil cuisines, poteau d'angle habillé en mosaïques et transformé en douche à l'italienne, ambiance de carrelage gris sur sol multicolore, tourets de câbles renversés pour servir de support à de la documentation pour parquets et stratifiés, étagère de salle de bains habillées et décorées dans la montée d'escalier menant à la coursive supérieure du magasin, panneaux décoratifs peints avant le libre-service peinture…)

Libre-service et aménagement extérieur soignés

SI l'on quitte la zone d'expo pour aller dans le libre-service, toute la partie LS décoration à proprement dite est placée en prolongement du showroom avec des passages parallèles à l'allée centrale. On peut donc y accéder directement depuis les zones d'exposition. Après cette première partie, les autres rayons du libre-service sont perpendiculaires à l'allée centrale et immédiatement accessibles à partir de celle-ci. Les univers sont bien identifiés. Cet espace de vente abrite à la fois des racks et des gondoles, avec des décalages d'implantation côté allée centrale afin de lui donner un peu de personnalité. En continuant d'avancer à travers le libre-service depuis la zone expo, le client arrive sur les podiums et la présentation des équipements de protection individuelle (avec cabine d'essayage) placés en face de l'entrée.

L'effort de mise en valeur des produits ne s'arrête pas à cette seule zone intérieure puisque l'aménagement extérieur fait preuve du même effort de présentation. Premier point, il est abrité et forme une promenade en bordure de la façade du magasin habillée d'un bardage en bois, ce qui protège les mises en situation et permet aux clients de s'y rendre en toutes circonstances. Ensuite, des plus viennent enrichir l'exposition comme des lames bois composite faisant le passage entre le parking et cette promenade couvertes, des dalles placées sur du gazon synthétique, un jardin minéral en fin d'allée pour présenter toutes les sortes de graviers et

gravillons, etc.

Un choix réfléchi

Vous l'avez compris, grâce à l'extension et le travail effectué sur la salle d'exposition, la configuration du Gedimat de Marennes a nettement évolué si on l'a compare à celle de Bourcefranc. Du fait de cette orientation, « le chiffre d'affaires de cette zone a été multipliée par deux », comme le souligne Nathalie Talbot avec une forte augmentation de la clientèle des particuliers et notamment une fréquentation spectaculaire de la clientèle féminine. Cette orientation particulière n'a pas été décidée par le hasard mais dictée par l'environnement commercial du négoce qui dans sa zone proche doit faire face à deux spécialistes du libre-service (Bricomarché et Brico-Leclerc) et une représentant du gros-œuvre (DBMA) ; « Cela ne servait à rien de construire une nouvelle concurrence sur le libre-service » comme le rapporte Philippe Talbot. A l'inverse, les communes alentours ne disposent ni de magasins de décoration – il faut se déplacer sur Rochefort à 20 km – ni de cuisinistes, et il fallait accentuer l'effort sur ces deux propositions commerciales. La conception du magasin s'est faite en allant visiter de nombreux commerces différents, des libres-services agricoles aux grandes surfaces alimentaires en passant bien sûr par les magasins de décoration, pour glaner des idées et aboutir à une solution attractive pour les clients. Et en fin de partie, l'architecte de la centrale a apporté son aide pour l'optimisation des plans de circulation.

Un parc vaste et clair

Et les matériaux dans tout ça ? Cette partie est nettement séparée de la zone chaude libre-service et salle d'expo. Elle est beaucoup plus classique que cette dernière et bénéficie avant tout de sa grande superficie pour stocker les produits d'une façon efficace. Le Gedimat de Marennes compte un premier bâtiment de 1 800 m2 pour la menuiserie, le carrelage et la plâtrerie avec en zone extérieure toute proche les armatures. Sur l'autre face du bâtiment, un auvent de 400 m2 pour les poudres et mortiers et un dernier bâtiment ouvert de 1 000 m2 est dédié aux produits bois. Dans le parc en plein air se trouvent tous les produits de gros œuvre tels les agrégats, les fers, le parpaing, les tuiles et briques… Plusieurs emplacements de parking sont répartis dans cette zone extérieure, pour les camions de livraison et les clients, qui peuvent se garer à proximité des lieux de stockage qui les intéressent. A noter que ce parc est protégé par des barrières qui s'ouvrent sur la sortie grâce à des jetons récupérés après facturation au comptoir du magasin.

Croissance attendue

Pour les années à venir, le Gedimat de Marennes compte accentuer son positionnement auprès de la clientèle grand public, qui représente désormais 40% de son chiffre d'affaires, et se donner les moyens de mener ce développement. Si l'évolution de chiffre se poursuit, l'embauche d'une nouvelle personne pour la salle expo est envisageable, ainsi que celle d'un réceptionniste préparateur de commande pour ce rayon. Un commercial et un poseur supplémentaires pourraient également venir étoffer l'effectif du négoce. Si, comme l'indique Philippe Talbot, « La force dans le commerce, c'est d'anticiper ce qu'il va se passer », on ne peut que penser que l'avenir de ce Gedimat se conjuguera en vert.

FB