avril 2013

Meurant

L’engagement d’un négociant bois dans la construction de demain

Reconnue dans le nord de la France pour une offre bois de qualité et le stockage permanent de sections de grandes longueurs, la société Meurant s’est, depuis plusieurs années déjà, orientée sur l’éco-construction. En effet, outre un référencement dédié, le négociant propose à ses clients de nombreux services comme des cursus de formations qui leur permettent d’améliorer leur savoir-faire et de se positionner sur les chantiers les plus exigeants. Aujourd’hui, l’entreprise ambitionne d’aller encore plus loin et cherche, en sensibilisant les particuliers et les architectes, à se positionner comme porteur d’affaires pour les artisans.

En 1936, Alfred Meurant, alors employé à la SNCF, devient garde-chasse au service d’un riche brasseur belge propriétaire du château de Rogeries à Gognies-Chaussée (59). A la mort de l’homme d’affaires, sa fille s’installe dans le relais de chasse du château et la famille Meurant emménage dans les bâtiments de la ferme voisine. Toujours en charge de l’entretien du bois du château, Alfred Meurant décide en 1954 de démarrer l’exploitation de la forêt. Il est ensuite relayé par ses deux fils, Claude et Francis qui, tout en nettoyant le parc du château, réalisent des activités de bûcheronnage et de ventes de bois de chauffage. Finalement, en 1976, les enfants de Claude Meurant, Claude et Jean, créent la Sarl Meurant. Ils reprennent alors une scierie à proximité de Cambrai et parviennent à racheter une partie des terrains du château. En 1978, du fait d’un hiver particulièrement rigoureux, les deux dirigeants importent du bois en provenance des Vosges et débutent ainsi leur activité négoce. Le savoir-faire des deux hommes séduit rapidement les artisans du bâtiment locaux, notamment les couvreurs à la recherche de bois de charpente soigneusement sélectionnés. En 1982, compte-tenu de l’évolution de l’entreprise, ils construisent eux-mêmes leur premier hangar de stockage dans lequel sont entreposés les bois ne pouvant être stockés à l’extérieur. D’autres espaces de stockage sont ensuite érigés dont un de 2 500 m2 en 1992, date à laquelle l’activité négoce supplante l’activité scierie. Se revendiquant désormais avant tout comme négociant en bois, l’entreprise ouvre à la fin des années 1980 une salle d’exposition et rachète un dépôt à Maubeuge qui devient en 2005, un négoce orienté couverture. En 2000, Jean Meurant reprend les parts de son frère Claude et décide en 2003 de lancer un vaste plan d’investissement et de développement pour moderniser la société. Dix ans plus tard, la société Meurant fait figure de spécialiste bois et dérivés dans toute la région Nord-Pas de Calais.

Le bois toujours au cœur de l’activité

Historiquement liée au bois, l’entreprise entretient toujours une relation privilégiée avec ce matériau qui représente encore aujourd’hui près de 60% du chiffre d’affaires. En effet, Jean Meurant demeure un passionné qui n’hésite pas à se déplacer pour visiter les exploitations forestières et sélectionner les meilleures grumes. Une fois stockées à Gognies-Chaussée, ces grumes peuvent être traitées – Meurant possède un bac à traitement de classe II – délignées, transformées en bois de charpente… L’entreprise a en effet conservé ses équipements industriels pour assurer les coupes à façon pour les professionnels ne possédant pas l’équipement nécessaire à de telles opérations. Outre cette activité, l’entreprise possède un savoir-faire reconnu dans la construction bois et ne s’adresse donc plus uniquement aux charpentiers-couvreurs et menuisiers mais à d’autres corps d’états, les plaquistes par exemple. Elle commercialise donc des bois de structure ainsi que tous les éléments bois nécessaires à la mise en œuvre de maisons à ossature bois (MOB) comme des poutres en I et des panneaux de structure en OSB. Désireuse d’apporter des solutions complètes, l’entreprise référence d’autres familles de produits propres au marché de la MOB comme des membranes d’étanchéité à l’air, de l’isolation à base de fibres de bois, de la VMC double-flux…

Elargissement de l'offre

Les 40% restants du chiffre d'affaires sont essentiellement réalisés avec des produits dérivés. « Si à notre offre bois traditionnelle nous ajoutons les revêtements stratifiés, les lambris, les moulures, les plinthes et les panneaux, notre offre bois avoisine les 80% de notre CA. Par exemple, bien que nous nous revendiquions d'abord comme un négoce bois, notre offre panneaux est complète et répond aux principales problématiques de nos clients » explique Olivier Martinache, chef des ventes de Meurant. Hormis les produits bois donc, la société commercialise également, du fait de son élargissement vers les plaquistes, de nombreuses références de plaques de plâtres, « de la BA13 classique aux plaques techniques » mais aussi des consommables liés à la pose des plaques (bande à joint, outillage…), des produits d'entretien et de décoration spécifiques au bois, de l'outillage à main… regroupés dans un libre-service. Côtoyant ce magasin, le showroom présente quant à lui l'offre du distributeur en revêtements et aménagements intérieurs ainsi qu'en menuiseries via son adhésion à la centrale d'achat Batiman. A noter que si le gros-œuvre est absent du référencement de l'agence de Gognies-Chaussée, il est en revanche massivement stocké sur le site de Maubeuge qui, depuis son ouverture en 2005, propose surtout des éléments de couverture (tuiles, fenêtres de toit, gros-œuvre, bacs acier isolés, conduits de cheminée...) ainsi que des références pour la mise en place de VRD (regards béton, caniveaux…).

Une politique de stockage

Pour mettre en place ce plan de vente, Jean Meurant et son équipe ont, au fil de son développement, noué des partenariats commerciaux avec des industriels spécialistes sur leur marché et reconnus comme faisant partie des leaders. « Pour l'étanchéité à l'air des bâtiments, nous nous sommes par exemple rapprochés de la société suisse Ampack qui conçoit des produits de grande qualité synonymes de performances élevées » confie Olivier Martinache. « Notre objectif n'est pas de multiplier les fournisseurs mais de jouer à fond la carte du partenariat avec ceux que nous référençons. Néanmoins, en retour de cet engagement, nous exigeons de la part des fournisseurs une préconisation de stockage complète, la formation de nos équipes, la mise en place régulière de tournées duo et la promotion de la marque ». A noter que du fait de son savoir-faire en éléments de construction pour maisons à ossature bois, Meurant bénéficie d'un statut de distributeur exclusif sur la région Nord-Pas de Calais des éléments de structures de marque Steico.
Pour mener à bien cette stratégie commerciale, l'entreprise s'appuie sur une surface de stockage importante, 47 000 m2 sur le site de Gognies-Chaussé et 8 000 m2 sur l'agence de Maubeuge soit une surface totale de 55 000 m2 .

Une relation continue avec les clients

Outre le stockage, Meurant assure également la livraison des commandes sur chantier. L'entreprise possède ainsi sa propre flotte de véhicule à savoir huit camions de livraisons, deux camions-grues et un semi-remorque, équipements qui lui permettent de livrer des grandes sections de bois et des panneaux de toutes tailles sur les lieux choisis par les artisans.

Pour accompagner ses clients sur le terrain, l'agence de Gognies-Chaussée compte deux ATC itinérants, l'un bénéficiant d'une spécialisation sur l'ossature bois et l'étanchéité à l'air, l'autre sur l'isolation. Ils sont chargés de se déplacer sur les chantiers pour recueillir les besoins des professionnels mais aussi de prendre des commandes. Ils sont alors relayés par deux commerciaux sédentaires qui établissent une première grille tarifaire et la transmettent aux clients. Les ATC itinérants relancent ensuite le client pour connaître les raisons de son accord ou de son refus. Précisons que ce schéma commercial n'est pas suivi par les clients en compte ou ayant l'habitude se fournir chez Meurant, qui préfèrent passer directement commande auprès de leur interlocuteur sédentaire. De ce fait, les ATC itinérants peuvent se concentrer presque exclusivement sur la relation client (suivi de chantier, présentation nouveauté…) et la recherche de prospects.

Dans le magasin, les professionnels sont conseillés par quatre commerciaux comptoirs qui sont en fait des

chefs produits spécialisés en aménagements extérieurs, bloc-portes, les parquets/aménagements et quincaillerie. Pour les demandes en menuiseries, Meurant s'appuie sur un service dédié regroupant quatre personnes ainsi que sur un service de préparations des livraisons. Ce dernier centralise toutes les commandes de menuiseries, les vérifient et les conditionnent avant la livraison sur les chantiers.

En plus de cette force humaine, Meurant propose également différents services d'aide aux artisans « Nous sommes capables de réaliser le calcul de dimensions de charge pour la mise en œuvre des bois d'ingénierie mais aussi de calculer la perspirence des murs, une étape obligatoire pour réaliser l'étanchéité à l'air d'un bâtiment » explique Olivier Martinache. A cela s'ajoutent d'autres services plus courants comme, nous l'avons évoqué plus haut, la coupe à façon des bois, la réalisation de devis de menuiseries « mais aucun service de pose » précise Olivier Martinache.

A noter qu'en tant que membre de Sylvalliance (depuis 2005), l'entreprise a organisé différentes actions communes à tous les adhérents comme la mise en place de certificats d'économies d'énergie en partenariat avec Capital Energy.

Un devoir de formation

Outre des stocks importants et une proximité étroite avec ses clients, l'entreprise est également reconnue pour sa connaissance des produits. En effet, deux fois par mois, tous les salariés reçoivent une formation délivrée par les industriels afin de maintenir un niveau de compétence élevé. De plus, Olivier Martinache assiste à de nombreux cursus auprès de plusieurs organismes certifiés pour ensuite retransmettre ses connaissances à ses équipes lors de sessions internes. Pour permettre aux artisans de monter en compétence ou de répondre aux nouvelles réglementations, Meurant a construit l'année dernière une maison école baptisée Mon Habitat Confort (cf.encadré). L'objectif principal de cet investissement (plus de 120 000 euros et quatre mois de travaux) est de former et sensibiliser tous les corps de métiers concernés par la RT2012. Pour cela, le distributeur s'est rapproché de la société Afordex (spécialisée dans la formation sur la perméabilité à l'air), et de l'organisme FEEBat (Formation aux Economies d'Energies des entreprises et artisans du Bâtiment). Pour aller encore plus loin, l'entreprise construit actuellement une seconde maison école dont le but est de « présenter le squelette du bâtiment pour mettre en avant les poutres en L, les structures en lamellé-collé, le sarking… » précise Olivier Martinache.

2013, année d'investissements

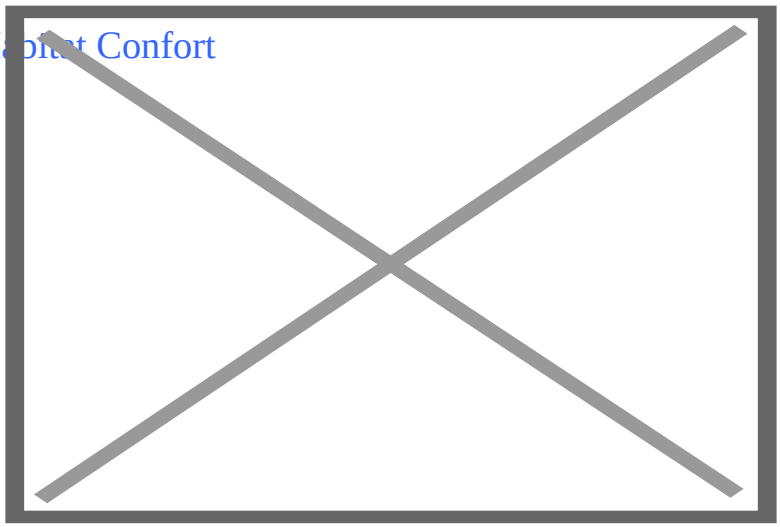
Installée sur un site de trois hectares, l'agence de Gognies-Chaussée a conservé son apparence d'autrefois, Jean Meurant aimant à rappeler que la partie ancienne de l'agence est sa maison de naissance. Toutefois, au fil du temps et du développement de l'activité, différentes améliorations ont été apportées pour améliorer le confort des salariés et des clients mais aussi optimiser la gestion des stocks. D'autres travaux sont d'ailleurs prévus pour 2013 comme la rénovation de la cour et la construction de nouveaux bâtiments de stockage permettant d'augmenter sensiblement la surface de stockage couverte, une nécessité compte-tenu des ventes croissantes en poutres en L et autres sections de lamellé-collé de grandes longueurs. Au mois de janvier, pour apporter une meilleure lisibilité du savoir-faire de l'entreprise, l'espace magasin a été agrandi pour porter à 1 000 m2 la surface du libre-service et celle du showroom.

En parallèle de ces investissements, Meurant prévoit également la mise à jour de son site Internet qui recense déjà de nombreuses informations techniques (notices, de poses, DTU…) disponibles via un accès professionnel. Les particuliers peuvent pour leur part consulter le catalogue en ligne, se renseigner sur les aides fiscales et la réglementation via un glossaire technique, découvrir ce qu'est la maison à ossature bois (et le stock Meurant dédié) ou encore contacter la société par mail. Bien que Meurant n'effectue aucun travaux de pose, cette mise en relation positionne l'entreprise en tant que porteur d'affaires pour les artisans qui sont par la suite mis en relation avec les particuliers ayant un projet de construction. « Avant de lancer les projets

des particuliers, nous souhaitons d'abord les informer sur site ou sur les salons puis les former sur la RT 2012, le BBC ou la maison à ossature bois en leur dispensant des séances de formation délivrées par un organisme agréé. Ce n'est qu'une fois qu'ils ont suivi ce cursus que nous leur proposons des artisans qualifiés FEEBat ou équivalent », tempère Olivier Martinache.

Outre les particuliers, l'entreprise se penche aujourd'hui sur les architectes et maîtres d'ouvrage qui sont en quête de solutions produits pour répondre aux exigences de la RT 2012. Ce travail de prescription réalisé par Olivier Martinache doit permettre à la société Meurant d'affirmer son expertise au-delà de sa zone de chalandise mais aussi de former toute la filière bâtiment. Une implication encore relativement rare pour un distributeur.

ND



Dans notre précédent numéro de Batidistribution, nous avions présenté le concept de Mon Habitat Confort, la maison école (61 m2 sur un niveau) construite par Meurant pour accompagner les artisans dans la mise en œuvre de la RT 2012. Notre visite de la société à l'occasion de ce reportage nous a permis d'en savoir encore plus sur ce concept que nous qualifierons de novateur dans la distribution tant il est poussé à l'extrême.
Cette maison est donc scindée en deux parties réalisée avec les mêmes matériaux mais avec une mise en œuvre différente. Par exemple, l'aile gauche du bâtiment a été construite à l'aide de matériaux déjà disponibles sur le marché mais posés de façon innovante afin de rendre la maison étanche à l'air. L'aile droite a quant à elle été construite de façon traditionnelle en ajoutant, volontairement, quelques défauts pour expliquer aux professionnels les passages d'air et les déperditions thermiques. « Nous ne souhaitons pas seulement expliquer la RT 2012 aux artisans » explique Olivier Martinache. « Notre objectif est de changer leurs habitudes de pose pour qu'ils respectent les obligations de la RT 2012. Cela nécessite un changement de mentalité et l'obligation d'une meilleure relation entre les différents corps d'état opérant sur un même chantier ». Lors des formations, le challenge des participants est de trouver des solutions pour rendre étanche à l'air le bâtiment et de le tester en fin de journée par un test blower door réalisé par l'agence Duret Expertise.

En plus des formations, cette maison sert également de showroom en présentant les différentes solutions de sarking (isolation de la toiture par l'extérieur) et d'isolation thermique par l'extérieur ou l'intérieur. L'intérêt est de proposer plusieurs solutions d'isolation et de confort de vie dans la rénovation.

Fort soutien des partenaires

Cette maison a été réalisée avec le soutien d'une dizaine d'industriels déjà présents sur le marché et reconnus comme réponse à la nouvelle réglementation thermique.
Dans le détail, la maison a été construite avec différents modes constructifs tels des briques isolantes, des blocs de béton cellulaires et surtout, des bois de structure.
La toiture est composée d'une partie plate et de rampants. L'apport de lumière naturelle est assuré par de nombreuses menuiseries à savoir une fenêtre verticale, une baie coulissante, des puits de lumière et une fenêtre de toit. De plus, elle possède les équipements d'une maison individuelle traditionnelle comme la mise en place d'un réseau électrique, d'une VMC double flux… Pour l'isolation, Meurant a été particulièrement attentif à la qualité de l'enveloppe du bâtiment et à sa perméabilité à l'air avec le choix de matériaux sélectionnés pour leur faible impact sur l'environnement (bois, plâtre, verre…). Pour l'étanchéité à l'air, plusieurs parois perspirantes ont été posées avec une couche étanche au vent, une couche isolante et une matière étanché à l'air qui évacue une partie de la vapeur d'eau. Pour la répartition de la lumière naturelle dans la maison, le défi était de proposer une maison étanche à l'air mais dotée de 23% de surfaces baies contre 16,7% exigés par la RT 2012. L'accent est donc mis sur les ouvertures comme les portes et fenêtres qui peuvent favoriser des passages d'air dans l'enveloppe du bâtiment.

Un système intègre le conduit de cheminée, l'étanchéité en toiture et la sortie de toit. Il permet d'optimiser le fonctionnement de tous types d'appareils de chauffage (inserts, foyers, poêles…). Un conduit isolé poly-combustible est intégré aux sorties de toit. Les conduits sont composés d'acier inoxydable, d'acier galvanisé inoxydable, d'acier galvanisé et laine minérale. Ils constituent un ensemble stable fiable conçu pour évacuer les fumées de l'appareil de chauffage jusqu'à l'extérieur de la maison.

Cette maison est également ouverte aux particuliers pour les sensibiliser sur la qualité de l'air intérieur, le confort thermique et acoustique, la facture énergétique réduite et la pérennité du bâtiment. Meurant travaille ainsi sur la mise en relation des particuliers demandeurs avec les entreprises formées aux économies d'énergie, aux aides fiscales et aux certificats d'économie d'énergie.