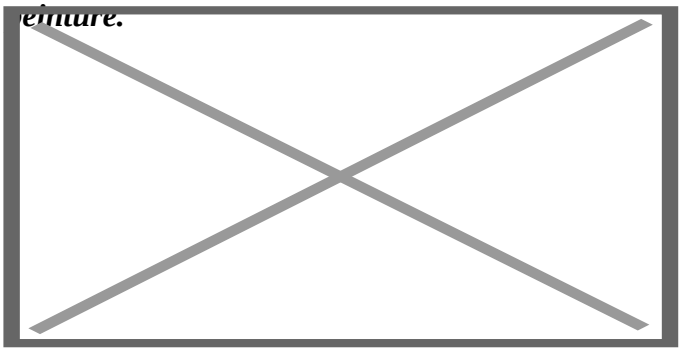
mars 2009

PST Ducournau

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution

Au service du peintre

Spécialisé dans la fourniture de peinture et de matériel pour les professionnels, le réseau PST vient d'adhérer au groupement Udirev. A l'image de son agence d'Agen, l'enseigne propose ainsi une offre en revêtements de sol et muraux plus complète et répond parfaitement aux nouvelles évolutions du secteur de la peinture.



Le premier magasin de l'enseigne PST (Peinture Service du Tarn) a ouvert ses portes en 1976 à Mazamet (81). Désireuse de se développer, l'enseigne ouvre en 1992, deux nouveaux points de vente par rachats d'établissements à Toulouse (31) et à Agen (47) puis par des reprises d'agence à Albi (81) en 1999, à Villeneuve (47) en 2000, à L'Union (31) en 2005, à Castres (81) en 2007 et à Périgueux (24) en 2008. Aujourd'hui, l'enseigne est donc étendue dans quatre départements de la région Midi-Pyrénées, et Aquitaine couvrant ainsi parfaitement le secteur, et compte 36 salariés pour un chiffre d'affaires de 7,2 millions d'euros.

Un partenariat peinture…

Afin de développer son offre peinture (65 % du CA), PST a lié un partenariat avec le fabricant Sikkens devenant ainsi le premier réseau indépendant à diffuser la marque. A l'instar de ce qui est présent dans le point de vente d'Agen situé dans la zone d'activité de Boé, l'offre peinture se compose donc aujourd'hui à 90 % de produits de cette marque et pour différentes applications : murale, décorative, sol… et même routière. Néanmoins, l'enseigne propose d'autres marques à ses clients (peinture industrie SOB, vernis Claessens) et dispose même de sa propre MDD, Mic rachetée en 1994. En complément de l'offre peinture, PST propose un large choix d'outillages sous plusieurs marques (Franpin, Festool, Romus, Comabi, Euromair,) regroupant des pistolets, des rouleaux, des brosses, des échafaudages… mais également des machines à projeter, même si ces dernières ne sont pas le cœur de métier du réseau.

En terme de revêtement, outre son offre peinture, PST propose toute une gamme de revêtement de sol (7% du CA), en partenariat avec la marque Berry Floor, ainsi que du papier peint (10 % du CA) avec les marques Casadeco, Lutece, Filpassion, et Omexo. Concernant cette offre papier peint, le réseau est affilié à un groupement, le CAD (regroupant onze adhérents) et travaille en partenariat avec la marque Quelyd pour toute l'offre en colle.

… et un showroom déco

L'agence d'Agen dispose d'un showroom d'une surface de 80 m2 où se regroupe toute l'offre en papiers peints (essentiellement pour les particuliers qui viennent choisir leur papier avant de confier le travail de pose

aux professionnels) disposée dans des livres d'échantillon. L'offre en revêtement de sol est présentée en situation puisque le sol du showroom est recouvert de lames de teintes différentes, également présentes avec l'ensemble de l'offre sur un présentoir entièrement dédié au parquet. Concernant la peinture, seule l'offre décorative est présentée dans cet espace sous la forme d'un mur sur lequel sont appliquées différents effets d'applications.

Reste que ce showroom est plutôt destiné au grand-public qu'aux professionnels. En effet, cet espace de démonstration offre au grand public la possibilité de choisir et d'acheter les revêtements qu'ils souhaitent poser ou faire poser par les professionnels, les peintres de métier notamment. De ce fait, afin que les clients professionnels de l'agence (80 % de la clientèle) puissent eux aussi bénéficier de présentation de nouveautés ou de démonstrations, des soirées techniques sont organisées au sein de l'agence avec les différents partenaires du réseau. Lors de ces soirées, outre une présentation des nouveautés produits des marques partenaires, les professionnels assistent à des remises à niveau sur les différentes applications de peintures décoratives ainsi qu'à des applications en situation grâce aux équipes de démonstrateurs des partenaires.

Une communication essentiellement catalogue

Afin de communiquer sur son offre, PST dispose d'un catalogue tarif regroupant l'ensemble de l'offre mais également d'un catalogue spécialisé outillage où figure le matériel de peinture mais également des produits complémentaires (ponceuses à disques, aspirateurs, nettoyeurs haute-pression, échafaudage…). Néanmoins, afin de guider au mieux ses clients, PST s'appuie essentiellement sur les catalogues de ses partenaires, plus explicatifs et plus précis.

En ce qui concerne les promotions, des journées télévente sont organisées une fois par an avec des remises importantes sur un certain nombre de produits. Ayant particulièrement bien fonctionnées ces dernières années, PST envisage d'introduire une seconde journée promotion annuelle. Des opérations promotionnelles sont également organisées en magasin. Principalement concentrées sur les consommables (brosserie, colle papier…), elles ciblent deux, voire trois produits bien précis.

Udirev, une opportunité

Depuis le mois de janvier, PST est membre du groupement Udirev, premier groupement de distributeurs indépendants de revêtements de sol en France. Cette affiliation est le fruit d'une forte demande des clients de l'enseigne dans les domaines du revêtement sol et mural, deux secteurs sous-exploités par le réseau mais non moins porteurs. En effet, de plus en plus de professionnels de la peinture sont sollicités pour la pose de papiers peints ou de parquets et il était important pour PST d'accompagner ses clients vers cette évolution de métier. Avec Udirev, PST peut donc s'appuyer sur un groupement de poids et bénéficier de tarifs intéressants. En effet, avec un CA de 84,3 millions d'euros, Udirev est en première position sur le marché français du sol et détient 8 % de parts de marché dans le monde de la décoration.

Un stock plus adapté

Grâce à cette affiliation, PST va bénéficier d'une offre plus complète sur les revêtements sols et muraux. Néanmoins, les différentes agences du réseau ne peuvent pas tous ouvrir leur stock à de grandes quantités de nouveaux produits (la surface de l'agence n'est que de 700 m2). En effet, même si toutes disposent d'une surface de stockage, celle-ci est avant tout destinée à des stocks tampons. PST dispose donc d'une plate-forme logistique, basée à Mazamet, approvisionnant les différents magasins en fonction de l'état de leur stock tampon. Néanmoins, l'agence d'Agen dispose depuis 2006 d'une surface de stockage plus importante, anticipant sur l'évolution de l'offre du réseau, avec la construction d'un stock fermé, adossé au stock déjà présent, d'une surface de 150 m2 et dédié aux différents revêtements de sols et muraux. Ce nouvel espace abrite également les différents livres d'échantillons ainsi que les différentes colles et un nouveau rouleau de stockage de quatre mètres destinés aux revêtements de sol.

Un spécialiste plus complet

L'adhésion au groupement Udirev va donc permettre à PST d'équilibrer son offre en réduisant l'écart entre la peinture et les revêtements de sols et muraux, ces derniers ne pesant pour le moment qu'une vingtaine de pour cents dans le CA du réseau.

Toutefois, PST ne souhaite pas s'éloigner de son cœur de métier et va donc poursuivre son partenariat avec Sikkens, d'autant que, la concurrence sur ce secteur est forte avec par exemple, dans la zone d'activité de Boé, la présence de plusieurs enseignes spécialisées telle le Comptoir Seigneurie Gauthier. De plus, pour les agences, notamment celle d'Agen qui a hérité d'une clientèle de professionnels, les liens de proximités avec les professionnels sont très importants et la zone de chalandise ne dépasse pas 50 km. Ainsi, malgré une offre plus large, le réseau souhaite donc rester sur des structures par agence avoisinant les cinq employés mais proches de ses clients professionnels.

Nicolas Desbordes