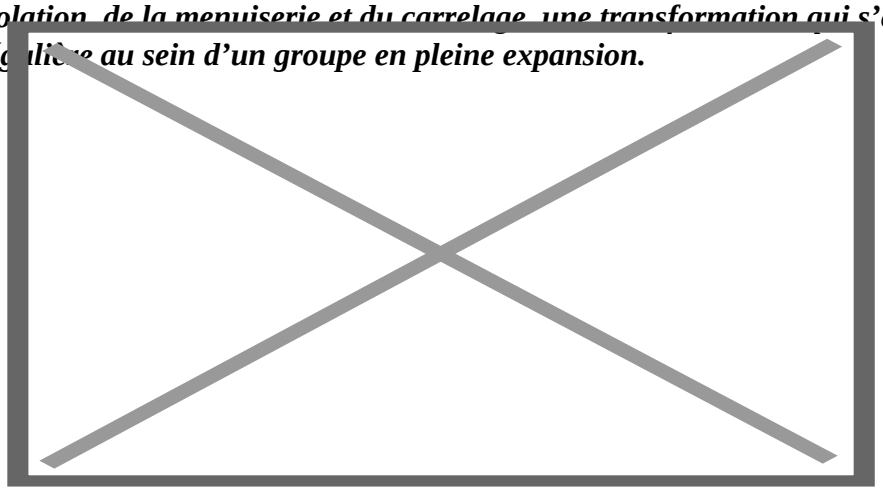
juillet 2016

Groupe Quéguiner

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Quéguiner

Quéguiner Rennes, trois agences en une

Opérationnelle depuis le 12 avril 2001 sur son site actuel, l'agence Quéguiner Matériaux de Rennes a depuis cette date évolué pour devenir un négoce multispécialisé dans les trois domaines de la plâtrerie isolation, de la menuiserie et du carrelage, une transformation qui s'est accompagnée d'une croissance régulière au sein d'un groupe en pleine expansion.



Transférée il y a 15 ans dans ses locaux actuels, un ancien site Promocash très bien placé à proximité de la route de Lorient (périphérie ouest de Rennes), l'agence Quéguiner de Rennes a dans un premier temps proposé l'offre classique d'un négoce matériaux complet avant que sa montée en puissance ne la contraigne à devoir scinder son activité. C'est ainsi que le 1er janvier 2006, les activités gros œuvre, TP et étanchéité furent transférées sur le site voisin de Chavagne (10 km), qui accueillait déjà une unité de production d'éléments bétons, Celtys (appartenant au Groupe Quéguiner), Rennes conservant les pôles d'activités plâtrerie et isolation, menuiserie intérieure et extérieure, et ainsi que carrelage. Après cette scission, avec un espace disposant des superficies nécessaires pour développer ses trois spécialités sans contraintes de place, l'agence Quéguiner de Rennes a continué à croître et emploie aujourd'hui 25 personnes (sans l'équipe transport), effectif consolidé avec celui de l'agence de Chavagne. Ce duo rivalise en termes de chiffre d'affaires avec l'agence Quéguiner Matériaux de Brest.

Triple spécialisation

Comme le souligne son directeur Philippe Nizan, « *Quéguiner à Rennes, c'est trois agences spécialisées en une, une dédiée à la plâtrerie isolation qui réalise la moitié du chiffre d'affaires du site et deux autres pour la menuiserie et le carrelage qui pèsent chacune environ 25% du CA* ». Je vous propose de pénétrer dans l'agence pour les découvrir au fur et à mesure.

L'agence est classiquement organisée avec un accès pour les professionnels et un autre pour les particuliers. L'entrée professionnelle, facilement accessible, ouvre sur un vaste espace bordé de part et d'autres par les bureaux des responsables de marché et vendeurs plâtrerie et isolation (à droite) et menuiserie intérieure et extérieure (à gauche) qui peuvent accueillir entreprises et artisans pour étudier et chiffrer les projets de construction et d'agencement. A l'extrémité de ce hall se trouve le large comptoir du négoce où s'adressent les professionnels pour obtenir leur bon de chargement dans la cour. il est géré par deux vendeurs réception

parfois assistés d'un jeune évoluant au centre de formation du Groupe Quéguiner en préparation de son CQP. Les deux vendeurs ont également en charge les ventes du libre-service, implanté sur environ 80 m2 en prolongement de la partie droite du comptoir, et la réalisation de devis pour les particuliers dans les domaines de l'aménagement intérieur et de la plâtrerie isolation – les demandes de particuliers pour la menuiserie et le carrelage sont orientées vers les équipes responsables de ces secteurs.

Trois équipes dédiées et le comptoir

En prolongement du comptoir sur la partie gauche se trouve la zone d'exposition de 400 m2 dédiée à la menuiserie, à proximité des bureaux de l'équipe attachée à ce marché ; cette équipe comporte un chef de marché, deux attachés commerciaux internes affectés le premier aux bureaux d'études et le second aux menuisiers, un commercial externe qui prospecte sur les deux types de clients toute la zone d'emprise de l'agence (40/50 km autour de Rennes) et un magasinier. Ce dernier effectue, entre autres, du SAV sur les produits vendus par l'agence, se déplaçant avec une camionnette équipée sur les sites des clients.

Pour être complet sur ce premier hall, il abrite également l'équipe plâtrerie isolation. Précisons ici qu'elle est composée d'un chef de marché qui manage un commercial interne et un commercial externe.



Faisant suite à l'expo menuiserie derrière une séparation vitrée se trouve le showroom de 1 000 m2 consacré au carrelage et à la décoration, avec notamment de nombreux présentoirs de carrelages, des boxes de mobiliers de salles de bains, des présentations de parquets, une mise en scène de dressing et portes de placards. Ce showroom possède sa propre entrée, clairement visible de la rue, empruntée par les particuliers qui viennent découvrir dans cette exposition les gammes de produits les intéressant. Ce secteur est également sous la responsabilité directe du directeur Philippe Nizan assisté de trois vendeurs en salle expo et de deux vendeurs itinérants qui se partagent l'agglomération rennaise (nord et sud).

Une zone extérieure largement couverte

La surface extérieure de l'agence est organisée avec un circuit qui amène les clients sous un grand espace couvert de 7 500 m2 où est stocké l'essentiel des matériels – certains produits encombrants comme des isolants filmés ou des profilés peuvent ne pas être tous abrités. Les clients professionnels traversent cet entrepôt couvert avec leur véhicule et ressortent de l'autre côté du terrain du négoce, sans faire de demi-tour. Durant leur trajet, muni de leur bon d'enlèvement, ils s'arrêtent à un point clairement indiqué où les magasiniers de la cour viennent effectuer le chargement en produits.

De leur côté, les camions de livraison ont un circuit inverse puisqu'ils entrent par l'accès à double sens qui sert de sortie aux clients. Ils sont déchargés à proximité du bâtiment de stockage dans une zone dédiée et signalée, contournent ce bâtiment par l'extérieur et ressortent de l'autre côté du négoce sans non plus faire de demi-tour – ils peuvent s'arrêter sur la dernière partie de ce parcours où se trouve l'essentiel de la zone de stockage extérieure non couverte. Ce circuit est conçu pour éviter tout problème de circulation et éliminer tout risque d'incident entre clients et fournisseurs. Quant aux camions propres du négoce, ils empruntent le même circuit que ceux des fournisseurs au détail près qu'ils chargent de la marchandise au lieu d'en décharger.

Une organisation logistique aboutie

Dans ce domaine de la logistique, l'agence Quéguiner de Rennes a d'abord fonctionné avec des locatiers avant d'intégrer au 1er janvier 2007 Quéguiner Transport, une évolution qui a apporté une bien plus grande souplesse opérationnelle. Aujourd'hui, Rennes et Chavagne se partagent ainsi des camions en propre qui peuvent être complétés par des locatiers engagés à la journée, à la semaine, voire au mois selon les besoins ; quatre locatiers étaient présents le jour de ce reportage. La flotte compte cinq camions grues dont trois allant jusqu'à 15 m de haut, deux d'entre eux avec retourneur de plaque, un camion remorque (soit un camion grue avec une remorque) et un camion fermé avec hayon pour le carrelage. Pour administrer cette flotte, l'agence possède un service trafic qui comprend un logisticien en relation avec le chef de cour et ses cinq magasiniers.

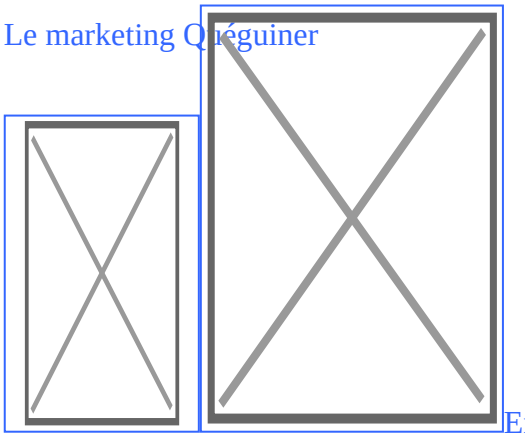
Depuis la nouvelle organisation mise en place début 2007, la généralisation de la livraison sur chantier dès 7 heures du matin a été adoptée avec un chargement des camions effectué la veille au soir pour toute commande passée avant midi. Deux autres tours de livraisons sont ensuite prévus dans la journée. Après le retour des camions, achevé vers 9h30, les commandes faites la veille en début d'après-midi sont prises en charge pour une deuxième tournée matinale. A l'issue de celle-ci, aux alentours de 12h - 12h30, c'est au tour des premières commandes enregistrées le matin même d'être prises en compte pour être livrées jusqu'à un retour des camions vers 16h30 - 17h. Les magasiniers chargent alors jusqu'à 18 h la première commande du matin suivant avec les commandes arrivées en matinée (pas de livraisons cadencées avec des tournées régulières, sauf pour le carrelage). Les livraisons comptent en moyenne pour les trois quarts des ventes contre un quart pour l'enlevé sur place.

Rennes et Quéguiner

Dans le futur, le développement de l'agence Quéguiner de Rennes s'inscrira dans celui du groupe Quéguiner qui est également présent dans le département de l'Ille et Vilaine avec une agence à St Malo et vient d'ouvrir il y a un an un négoce à St Méen le Grand, à seulement 45 kilomètres à l'ouest de Rennes. Le maillage de la Bretagne par le groupe Quéguiner et ses dernières évolutions permettent maintenant à son agence rennaise de s'appuyer pour son offre bois sur St Méen qui possède un atelier de préparation dédié à ce matériau. D'ici la fin de l'année, Quéguiner devrait par ailleurs mieux cerner l'agglomération rennaise avec l'ouverture d'une agence à Noyal sur Vilaine afin de, comme le précise Yvan Choquer, directeur des opérations Ouest, « de travailler la proximité client et chantier ». Il poursuit « *la route de Lorient n'est pas toujours très accessible et la zone première d'un négoce, qui ne dépasse pas les 10 km, nous donne la possibilité d'établir un point relais à l'est de Rennes* ». Ce nouveau point de vente, implanté près de la rocade de la ville, démarrera avec quatre personnes et s'étoffera petit à petit en fonction de son évolution.
Dans cet environnement, l'agence de Rennes peut élargir son offre, comme elle l'a fait il y a un avec l'aménagement extérieur, pour trouver d'autres sources de développement. Philippe Nizan ne cache d'ailleurs pas son souhait de développer l'activité de son négoce dans le bois et le bardage, domaines dans lequel il ne performe pas aujourd'hui. Au-delà, tout doit être fait pour que l'agence conserve ses expertises actuelles, et notamment dans la plâtrerie et l'isolation.

FB

Le marketing Quéguiner



En termes d'animations commerciales, le service marketing de

Quéguiner est très actif et propose un grand nombre d'actions tout au long de l'année, avec une prise en charge logistique qui assure une cohérence opérationnelle au sein du groupe et maximise les chances de succès. Pour des projets évidemment moins ambitieux, les agences ont également la possibilité de monter leurs propres actions locales après accord du siège quant aux objectifs et aux coûts. Le fil conducteur de ces animations est la proximité avec les clients, un principe cher à ce groupe à taille humaine.

Notons également que Quéguiner Matériaux édite plusieurs catalogues consacrés à la menuiserie, à l'aménagement extérieur, à l'aménagement intérieur, au bardage, au libre-service quincaillerie et divers documents promotionnels tels des prospectus thématiques tarifés ou des focus informatifs non tarifés sur une famille de produits.