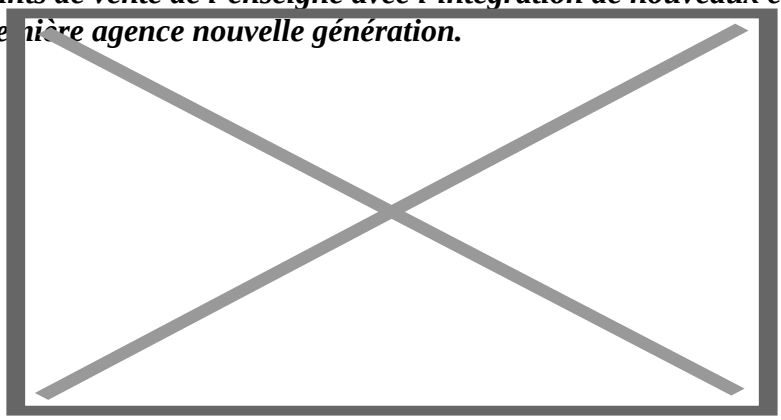
juin 2009

Réseau Pro Bois & Matériaux

Une agence nouvelle génération

Depuis 2004, la Division Bois et Matériaux de Wolseley France regroupe son offre sous différentes enseignes spécialisées, l'offre négoce bois et matériaux étant distribuée sous l'enseigne Réseau Pro Bois et Matériaux. Aujourd'hui, soucieux d'élargir son offre, le groupe entreprend une refonte complète des points de vente de l'enseigne avec l'intégration de nouveaux concepts à l'image du Réseau Pro de Pacé, sa première agence nouvelle génération.



Située au nord-ouest de Rennes (35), dans la Zac Rive Ouest où figurent de nombreuses enseignes commerciales, l'agence de Pacé a d'abord fait sa notoriété sous l'enseigne Pinault Bois et Matériaux (groupe Pinault) dont elle était un des premiers points de vente avec celui de Saint-Malo. Depuis 2004 et le rachat de l'activité du groupe Pinault par Wolseley, cette agence historique est passée sous l'enseigne Réseau Pro Bois et Matériaux et compte parmi les vaisseaux amiraux du réseau grâce à une offre particulièrement large (gros-œuvre, panneaux, menuiserie, agencement intérieur, cuisine, aménagement extérieur…) et un statut de Centre Expert pour les produits bois et isolation.

Un dépôt structuré

L'agence de Pacé dispose d'un dépôt de 9 000 m2 structuré par types de métiers (agencement intérieur, plaquistes, menuisiers…) qui permet une gestion plus lisible des stocks ainsi qu'une meilleure organisation. En effet, grâce à cette organisation, les employés sont spécialisés par type de produits (et non plus par zones) et connaissent parfaitement leur emplacement, ce qui se traduit par un gain de temps lors de la préparation des commandes. Les produits d'isolation sont ainsi stockés dans une zone de 2 200 m2 où sont regroupés différents types de plaques de plâtre telles des plaques BA13 (les plus courantes et présentes en GSB) mais aussi des plaques BA23 ou encore des plaques BA18. Centre Expert en isolation, l'agence doit répondre avec précision à la demande des poseurs professionnels souvent obligés de se rendre chez un négoce spécialisé pour retrouver ces types de produits, particulièrement techniques. Outre des plaques, ce dépôt abrite également tous les autres éléments d'isolation, à savoir différents isolants en rouleaux (laine de roche, laine de chanvre, laine de bois…), du plâtre, du polystyrène extrudé, des films, des connecteurs, etc. Des coupes schématiques sont également à disposition des professionnels dans l'espace magasin afin de leur faire découvrir les nouveaux produits mais aussi pour les tenir informés des nouvelles réglementations.

Une plate-forme Batimob

La seconde partie du dépôt regroupe l'ensemble des produits bois et exerce une double fonction. En effet,

outre le rôle de stock tampon pour l'agence, elle sert également de plate-forme Batimob (ensemble des produits nécessaires à la construction en ossature bois) pour toutes les agences de la région. Opérationnelle depuis février 2007, cette zone d'une surface de 1 350 m2 abrite toute l'offre en planchers et poutres composites (lamellé collé, poutres en I, aboutées) et tous les produits complémentaires tels des profilés d'ossatures, du bardage, des panneaux… permettant ainsi aux autres agences de satisfaire la demande de leurs clients en passant commande auprès de l'agence si elles ne disposent pas de cette offre ou, dans le cas contraire, de réapprovisionner leur stock tampon.

Cette plate-forme Batimob regroupe également toute l'offre en bois de charpente mais, s'agissant de bois non secs résistants aux conditions climatiques et de grandes longueurs, ces produits sont regroupés dans une zone non couverte où figure également le stock tampon de l'agence en produits de gros-œuvre, parpaings, laine de verre et structures métalliques.

Un service de découpe intégré

Outre une fonction de stockage, la plate-forme abrite un service de dimensionnement et de devisage de chantiers complets à partir de plans d'architecte. Effectuée par un ingénieur deviseur spécialisé, cette prestation permet d'étudier la faisabilité des réalisations, de modéliser et dimensionner les éléments (planchers, murs et charpentes) et de réaliser des plans de pose. L'agence prend également en charge la découpe, la préparation de kits de planchers, le traitement ainsi que le rabotage (si nécessaire) des planches de bois dans un centre de découpe. Installé à proximité de la plate-forme, celui-ci est équipé d'une raboteuse simple face, d'une raboteuse quatre faces, d'un banc de sciage et d'un chariot élévateur pour les planches de grandes longueurs.

Un libre-service pro

L'agence a profité du changement d'enseigne pour rénover son libre-service, d'une surface de 450 m2, et le rebaptiser Réseau Pro Express. Il s'articule autour d'une signalétique claire rassemblant les produits par type de métiers et dispose d'une entrée pour les professionnels, où figure un corner de location Kiloutou*, et d'une autre pour le grand public. En ce qui concerne l'offre en libre-service, l'agence met aujourd'hui l'accent sur des produits destinés à un usage professionnel, 75 % du CA du Réseau Pro Express étant effectué sur ce marché. Ceci est particulièrement marqué dans le secteur de l'électroportatif (un secteur auquel l'agence accorde un soin particulier avec des marques telles que Makita ou Dewalt) et dans les domaines de l'outillage, de l'équipement, de l'évacuation, de la fixation, des applications de traitement et de finition… et de l'EPI, cette dernière offre étant regroupée au sein d'un espace convivial avec un sol en parquet, des cabines d'essayage, des mannequins de présentation. Au centre de ce libre-service, l'agence a aménagé un podium qui permet d'exposer tous les mois les produits correspondant aux différentes promotions nationales, régionales voire locales. Ainsi, ces promotions peuvent être organisées lorsqu'un secteur d'activité est en difficulté afin d'aider les artisans et professionnels de la région à s'équiper à moindre coût.

Un showroom conceptuel

Disposant déjà d'une clientèle professionnelle fidèle, l'enseigne a mis en place à Pacé un nouveau concept de showroom d'une surface totale de 1600 m2 sur deux niveaux. Destiné à faire venir de plus en plus de particuliers (accompagnés ou non des professionnels), il regroupe tous les nouveaux produits. Le niveau inférieur est ainsi consacré aux fenêtres, présentées sur des plaques transparentes pour jouer avec la lumière, ainsi qu'aux différents produits de l'agencement intérieur (parquets, contrecollés, lambris…). Pour ces dernières, l'agence a installé un espace chaleureux sous forme de salon dans lequel sont présentées les différentes lames sous forme de caillebotis. Facilement positionnables au sol, ces dalles de parquets permettent ainsi au client d'apprécier le rendu de visu.

Le niveau supérieur regroupe toute l'offre en carrelage, ainsi que toute une gamme de cuisines et de salles de

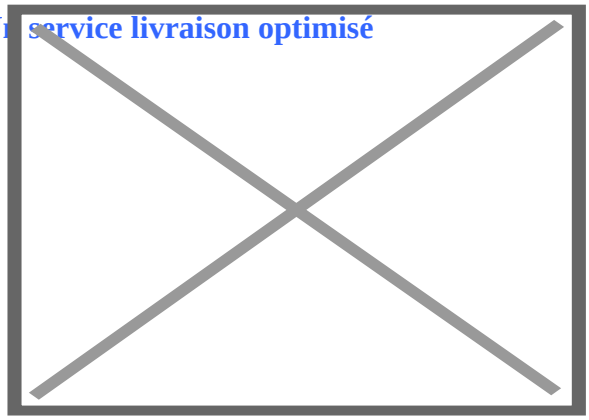
bains. Pour cette catégorie de produits, un cuisiniste prend en charge le projet, de sa conception à la pose (via un sous-traitant) et offre ainsi une solution complète aux particuliers.

Une agence vitrine

Disposant aujourd'hui d'une zone de chalandise avoisinant 20 km pour le gros-œuvre, 30 km pour le placoplâtre et 60 km pour le bois, les nouveaux aménagements réalisés dans l'agence de Pacé portent leurs fruits. Fort de ce succès, le groupe a pour projet de modifier certaines autres agences de l'enseigne et de les uniformiser sur le modèle de cette agence, notamment en ce qui concerne la signalétique du libre-service – la création d'un showroom reste dépendante de la surface de vente des magasins. Concernant l'offre produits proposée dans l'agence, outre le déploiement de l'activité bois, les MDD vont bénéficier d'une plus grande mise en avant, par exemple les produits de mise en œuvre de la marque Center et un espace jardin, situé juste devant l'entrée du magasin, est en cours de construction afin de mettre en valeur les produits d'aménagement extérieur.

ND

Un service livraison optimisé



L'espace extérieur sert de quai de livraison pour le réapprovisionnement des agences mais aussi pour les livraisons des commandes clients sur chantiers ou dans les ateliers. Du fait de la variété de produits proposés, l'agence dispose d'une flotte complète de douze camions adaptés à chaque type de produits et à tous les terrains. Les autres agences de la région peuvent également utiliser cette flotte pour effectuer leurs propres livraisons car, si toutes disposent d'au moins un véhicule, il n'est pas toujours adapté aux différents produits livrés ou aux différentes destinations. De plus, grâce à cette plate-forme logistique, le groupe peut optimiser ses délais de livraisons en assurant une circulation permanente de ses camions.