

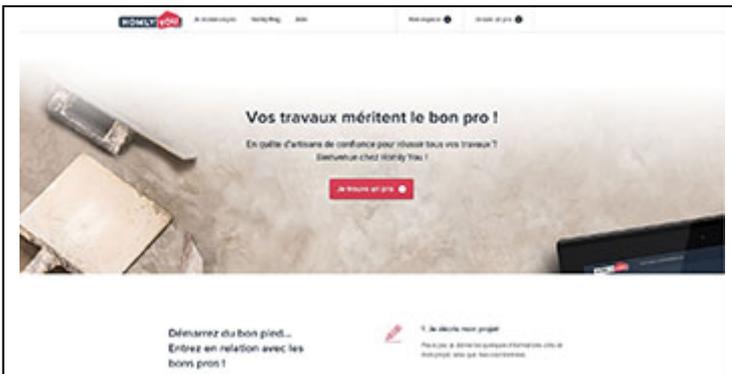
septembre 2016

# Saint Gobain Distribution Bâtiment

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#)

## Homly You, la plate-forme d'intermédiation signée SGDB

Avec sa nouvelle la plate-forme d'intermédiation Homly You, Saint Gobain Distribution Bâtiment permet de mettre en relation des artisans qualifiés et des particuliers porteurs de réels projets de rénovation. Une nouvelle offre dans un panel de prestations destinées à hausser le niveau de compétence des clients SGDB France.



Plus que de simplement vendre des

matériaux, le groupe Saint Gobain Distribution Bâtiment et ses douze enseignes entend aujourd'hui accompagner ses clients professionnels pour les rendre plus performants, et les particuliers pour les épauler dans la réalisation de leurs projets.

Dans le cadre de sa vision actualisée d'un négoce professionnel fortement implanté sur le secteur de la rénovation, SGDB France a déjà œuvré pour les artisans et entreprises de la construction et du second œuvre en proposant divers services tels les formations RGE – un tiers des formations RGE serait en France prodigué par le groupe – et celles effectuées sur le terrain avec les fournisseurs, la mise en place des comptoirs Efficacité Énergétique et son application liée Zoe, un configurateur de chantier qui permet de d'évaluer et de comparer le coût de plusieurs solutions techniques en couverture, plâtrerie et isolation, gros œuvre ou menuiserie, etc. Ces prestations s'appuient de plus en plus sur des outils digitaux qui permettent désormais aux professionnels de bénéficier, où qu'ils se trouvent, d'informations nécessaires à leur activité. Cette montée en puissance du numérique, qui se traduit notamment la modification de la fonction d'Olivier Royer qui devient responsable marketing et digital, va se poursuivre dans le groupe et a déjà trouvé depuis juillet dernier une nouvelle application avec la plate-forme d'intermédiation entre les artisans et les particuliers porteurs de projet Homly You, prolongement du service de mise en relation Business+ inscrit dans le pack des services Avantages Pro de Point.P.

### Chercher un pro

Pour les clients finaux particuliers, SGDB France a mis en évidence un parcours client qui s'articule en six phases : S'inspirer, Visualiser le projet, Evaluer le projet, Chercher un pro, Partager entre particuliers et Noter les pros, qui devront à terme être couvertes par les propositions des enseignes du groupe. Déjà présent dans la phase Inspiration avec les catalogues qui mettent des réalisations en avant, la Visualisation avec des systèmes de simulation en 3D (des carrelages par exemple), SGDB France a décidé d'investir fortement dans l'étape « Chercher un Pro », un point délicat et redouté par les particuliers qui sont souvent dans l'incertitude au cours

de cette phase, incertitude qui se justifie si l'on sait que la moitié d'entre eux se déclarent au final insatisfaits de la réalisation des travaux.

## Des artisans référencés

Ainsi donc, SGDB France propose depuis le mois de juillet un système d'intermédiation dont l'objectif avoué est de faciliter la tâche des particuliers dans la recherche d'artisans compétents, ces derniers ayant de leur côté un accès élargi à des demandes de devis qualifiées débouchant sur de véritables travaux de rénovation.

Baptisé Homly You, ce service s'appuie sur une plate-forme numérique sur laquelle sont référencés des artisans signataires d'une charte impliquant le contact avec le particulier dans les 48 heures suivant la demande de devis, l'établissement d'un devis clair et détaillé, le respect des délais communiqués, le travail dans les règles de l'art, la propreté du chantier et la bienveillance vis-à-vis du particulier. Les artisans référencés sur le site doivent également indiquer leurs certifications, publier au moins deux photos de réalisation de chantier et produire trois notations de clients suite à l'exécution de travaux. Ces garanties sont là pour exprimer la qualité professionnelle de l'artisan, sachant qu'un système de notation par les clients particuliers devrait à terme identifier les plus compétents. Par ailleurs, pour faire gagner le système en efficacité, les professionnels présents sur la plate-forme indiquent leurs champs de compétence, leur zone d'intervention géographique, le nombre de chantiers qu'ils peuvent traiter... et pourront prochainement suivre leur compte sur une application mobile.

## Des projets qualifiés

De leur côté, les particuliers indiquent en ligne le chantier qu'ils veulent faire réaliser, avec indication des travaux, du lieu, des dates de disponibilité et d'un budget, projet qui est systématiquement requalifié par le service client de la plate-forme (10 personnes à Reims) afin de ne communiquer que ceux qui ont un réel intérêt aux artisans et entreprises. Ceux qui passent ce crible, environ un sur deux, sont ensuite proposés à deux à quatre professionnels choisis par le particulier sur une liste qui lui est communiquée. La suite des opérations est ensuite négociée de gré à gré entre chaque partie. Le service client Homly You retéléphone au client après la fin du chantier.

## Dix mille professionnels en juillet 2017

Avec ce service Homly You, SGDB France compte devenir la plate-forme de référence de demain dans l'intermédiation entre les artisans et les particuliers. Le groupe, qui déploie aujourd'hui ce service nationalement pour les clients de ses enseignes Point.P, Cedeo et Brossette, va progressivement l'étendre à l'ensemble de ses réseaux et ne s'interdit pas d'intégrer d'autres activités extérieures. L'objectif dans un premier temps est de référencer quelque 10 000 artisans sur la plate-forme pour son premier anniversaire en juillet 2017, sachant que chaque professionnel qui s'inscrit souscrit un abonnement mensuel de 29 e HT qui peut être stoppé à tout moment et paye de 10 à 30 e l'opportunité de chantier (la demande de devis). Concernant ces devis, aucune information n'est pour l'instant disponible sur les quantités, à l'exception du fait que les projets les plus nombreux concernent l'univers de la salle de bains.



Outre sa plate-forme Homly You, SGDB

France développe dans le domaine du numérique plusieurs outils tels des configurateurs de chantiers (Solu+ d'Avantages Pro chez Point.P Matériaux de Construction), des simulateurs 3D (Décocéram et Cedeo) et un simulateur de rénovation énergétique (Cap Renov+ chez Point.P Matériaux de Construction et Cedeo). A noter ici que le groupe de distribution a acquis son savoir-faire dans les configurateurs et simulateurs numériques en faisant l'acquisition de la société PIA Production spécialisée dans ce domaine.

Par ailleurs, le groupe a mis en place un programme d'industrialisation de la gestion de l'information produit et à ce jour 250 000 fiches sont disponibles pour répondre aux besoins d'informations des professionnels : descriptifs, caractéristiques techniques, conseils de pose, photos, vidéos, normes de sécurité... Cette base de données régulièrement mise à jour mobilise une équipe de cinquante personnes. SGDB France travaille aussi sur l'information en ligne concernant la disponibilité de ses produits permettant ainsi une visibilité précise lors des commandes.

Enfin, les sites internet de la plupart des enseignes sont à présent soit des sites e-commerce (Outiz, PUM Plastiques), soit des sites de réservation de produits. Ils permettent de choisir son mode de livraison (sur chantier, en retrait points de vente), le click & collect, le click & delivery et les drive se multipliant dans la majorité des douze enseignes afin de répondre aux besoins des clients en termes de facilité, d'accessibilité et de délais. A titre d'indication sur l'importance de ce média internet pour le groupe, ce dernier a sur les quatre premiers mois de l'année 2016 enregistré sur ses onze sites d'enseigne (et ses cinq applications mobiles) la visite de 1,4 million de visiteurs uniques (+25% vs 2015) qui en 8 millions de visites (+30%) ont visionné 38 millions de pages (+18%).

### Nominations au sein de SGDB France

Le groupe Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, un réseau de 2 000 agences réalisant 6,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires, a connu cet été une évolution de sa structure.

Sous la direction de Patrice Richard, Président de SGDB France :

Jacques Pestre, DGA de SGDB France, est en charge de l'enseigne Point.P Matériaux de Construction ;

Olivier Mercadal, actuellement directeur général de Dispano, assurera la direction générale de DSC (Cedeo, Brossette, Clim+, Dispart) ;

Olivier Royer, actuel directeur marketing-achat de SGDB France, structurera le pôle transformation digitale et prendra en charge les nouveaux formats de SGDB France ;

Hervé Biancarelli conserve la définition de la stratégie Travaux Publics en tant que président de Point.P Travaux Publics et assurera la supervision des systèmes d'information de SGDB France.

Par ailleurs, les nominations suivantes interviennent :

Matthieu Jourdan, auparavant directeur du développement commercial de Point.P Matériaux de Construction, assurera la direction générale de Point.P Matériaux de Construction région Ile de-France ;

Michel Garcia, auparavant directeur général de Point.P Matériaux de Construction région Languedoc Midi-Pyrénées, assurera la direction générale de Dispano ;

Christophe Rey, auparavant directeur général de l'Asturienne, assurera la direction générale de Point.P Matériaux de Construction région Languedoc, Midi-Pyrénées ;

Sibylle Daunis, auparavant directrice marketing achats & web de PUM Plastiques, assurera la direction générale de Pum Plastiques, en remplacement de Nicolas Godet, appelé à de nouvelles fonctions à l'international au sein de Saint-Gobain ;

Pierre-Emmanuel Thiard, auparavant directeur d'enseigne au sein de DSC, assurera la direction générale de Point.P Travaux Publics ;

Sébastien Sterckx (précédemment directeur général au sein de la société Trescal) qui a rejoint SGDB France le 6 juin, assurera la direction générale de l'Asturienne.