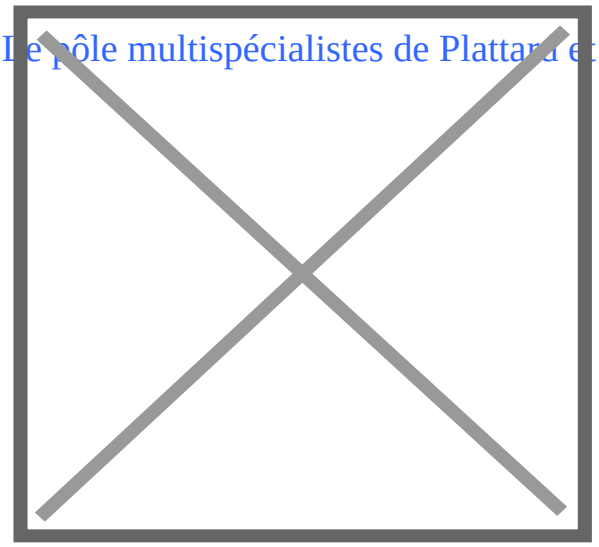
avril 2012

Bourg Matériaux

Le pôle multispécialistes de Plattard et Samse



Ouvert depuis 2007, Bourg Matériaux regroupe sur un même site cinq négoces professionnels spécialisés par familles de produits. Considéré comme un concentré du savoir-faire des groupes Plattard et Samse, Bourg Matériaux est aujourd'hui reconnu comme un acteur régional important capable de répondre à toutes les typologies des professionnels du BTP, à savoir aussi bien les entreprises générales que les spécialistes TP, les artisans du bois, les carreleurs ou encore les peintres.

L'histoire du groupe familial Plattard débute à la fin du dix-neuvième siècle avec l'ouverture par Claude Murat d'un premier négoce de matériaux à Villefranche-sur-Saône. Aujourd'hui, l'entreprise emploie plus de quatre cents personnes pour un chiffre d'affaires de 118 millions d'euros réalisé sur deux activités : la distribution via un réseau de 27 points de vente et l'industrie grâce à neuf filiales de production.

Devenu au fil de son développement un acteur majeur de la distribution dans la région Rhône-Alpes avec plusieurs négoces et unités de fabrication, le groupe Plattard décide en 2006 de renforcer cette position en accentuant son maillage territorial autour de Bourg en Bresse. Il s'associe alors avec le groupe Samse, qui rentre pour 33% dans le capital de Plattard. Ensemble, ils mettent en place un projet qui vise à ouvrir à Saint-Denis lès Bourg, sur une surface de 3,7 hectares, un pôle de distribution regroupant leurs différentes enseignes spécialisées. Baptisé Bourg Matériaux et aujourd'hui dirigé par Pascale Courat, également directrice de l'agence Samse de Méximieux (01), ce site détenu à 50-50 par les deux groupes dans une SAS, ouvre finalement ses portes en 2007 et comprend quatre agences : Samse (généraliste), Plattard TP (travaux publics), Ollier Bois (négoce bois-panneaux appartenant à Plattard) et Plattard Carrelages.

Une offre mixte Plattard-Samse

Dirigée par David Verger, l'agence généraliste a la particularité de regrouper une offre mixte. En effet, bien qu'elle soit placée sous l'enseigne Samse, le plan de vente intègre aussi bien le référencement propre au groupe grenoblois (par exemple la MDD Les Indispensables commune à tous les adhérents du groupement MCD dont fait partie Samse) que celui du groupe Plattard comme l'offre Technibloc produite par ses filiales industrielles. Du fait de son statut de généraliste, l'agence se concentre principalement sur le gros-œuvre, à

savoir la maçonnerie (principalement des références fabriquées par Plattard), le second-œuvre (matérialisé par une offre exhaustive en plaques de plâtre) et enfin le troisième-œuvre (éléments d'aménagement intérieur et extérieur). Dans le détail, 40% du chiffre d'affaires est réalisé sur les blocs béton et les briques, 20% sur les plaques de plâtre et l'isolation, 20% sur les éléments de couverture et enfin 20% sur l'aménagement et le libre-service. A noter qu'au sein de ce dernier et afin d'éviter tout risque de doublons avec les références déjà commercialisées dans les autres entités, le magasin propose exclusivement de l'outillage électroportatif dédié au travail de tous les matériaux à l'exception du bois et du carrelage.

Du fait de ce référencement, l'agence Samse réalise la moitié de son chiffre d'affaires auprès des maçons et des façadiers locaux. En effet, depuis son ouverture, l'agence séduit plus facilement ces deux catégories d'artisans plutôt que des professionnels spécialisés comme les charpentiers-couvreurs (20% du chiffre d'affaires) et les plaquistes (10%). Le maillage local de l'agence lui permet également de répondre aux demandes des constructeurs de maisons individuelles qui à eux seuls effectuent la moitié du volume d'achat. En ce qui concerne les particuliers, à savoir essentiellement les bricoleurs lourds à la recherche de produits de qualité plutôt que de prix d'appel, ils ne représentent que 10% du chiffre d'affaires. Désireuse de se positionner avant tout comme un distributeur porteur de solutions, notamment lorsque les professionnels sont à la recherche d'une référence spécifique, l'agence s'appuie volontiers sur les enseignes Samse et Plattard de la région, complémentarité qui lui permet ainsi d'ouvrir au maximum son éventail de produits et services.

L'agence TP, un savoir-faire exclusif Plattard

En complément de l'agence Samse, l'entité Plattard TP propose une offre issue principalement des sites de production béton du groupe, notamment celui de Villefranche-sur-Saône. En effet, ce négoce spécialisé dirigé (comme celui de Villefranche-sur-Saône) par Eric Chardon s'adresse exclusivement aux professionnels des travaux publics, aussi bien des grands groupes nationaux que des entreprises familiales de la région spécialisées dans les travaux de voiries et d'assainissement. Ce tissu local représente d'ailleurs aujourd'hui près de 40% du fichier clients de l'agence et exige, selon Eric Chardon « *une grande réactivité pour répondre à leurs contraintes quotidiennes* ».

Depuis octobre 2010, l'agence Plattard TP de Bourg Matériaux intègre également une offre spécifique à l'adduction d'eau qui regroupe tous les éléments nécessaires aux réseaux d'eau potable. Ce référencement permet à l'agence de diversifier son catalogue produits et de satisfaire aux demandes de ses clients.

Ollier Bois, le spécialiste bois-panneaux

Pour satisfaire aux demandes des menuisiers, des agenceurs ou encore des poseurs de parquets, le site Bourg Matériaux intègre une agence Ollier Bois, un négoce spécialisé bois-panneaux qui compte 90% de clients professionnels. L'offre bois à proprement dite regroupe principalement les panneaux (notamment la marque Egger pour le mélaminé et le stratifié) qui représentent 50% du chiffre d'affaires de l'agence. Cette dernière intègre également une gamme élargie en produits de charpente (35% du CA) avec des bois d'ossature, de la laine de bois en vrac (l'agence Samse proposant quant à elle de la laine de roche)… et de la menuiserie (15% du CA) avec des fenêtres, des blocs portes… L'agence commercialise aussi des produits finis comme du parquet, de la quincaillerie ou encore de l'outillage électroportatif bois (gamme Makita). Au final, selon Sébastien Thomas, responsable de l'agence, cette entité est « *très compétitive sur les métiers du bois. Par exemple, nous proposons l'offre Moboa (MDD du groupement MCD) qui attire de plus en plus de charpentiers via une sélection exhaustive de références dédiées à la construction de maisons à ossature bois. De ce fait, nous nous concentrons exclusivement sur des références techniques et performantes qui confirment notre statut d'agence spécialisée bois-panneaux* ».

Concernant les services, outre des livraisons sur chantier qui sont mutualisées en fonction de la commande avec l'agence Samse (la facturation est toutefois propre à chaque entité), l'agence assure la découpe de panneaux et réalise également différents calculs de menuiseries. Pour les besoins plus importants, elle

s’appuie sur le centre Ollier Bois de Villefranche-sur-Saône qui bénéficie d’un atelier d’usinage important.

Un pôle décoration

Outre les différentes entités que nous venons de détailler, le site de Bourg Matériaux regroupe également deux enseignes de décoration, l’une dédiée à l’univers du carrelage (qui vient en soutien de l’agence spécialisée de Villefranche-sur-Saône) et l’autre à celui de la peinture. Dirigée par Dominique Goutenoir, Plattard Carrelages comprend une offre centrée principalement sur les carreaux, le sanitaire ainsi que sur l’outillage et les consommables (Rubi, Parexlanko…) propres à la profession de carreleur. Aujourd’hui, la moitié de la clientèle est constituée de particuliers qui n’hésitent pas à se déplacer avec leur artisan pour trouver des solutions adaptées à leur projet d’aménagement mais aussi pour chiffrer le montant du futur devis.

Depuis juillet 2011, Bourg Matériaux accueille également l’agence Bourg Peintures, une enseigne entièrement consacrée à l’environnement du peintre qui complète l’offre globale présente sur le site. Pour le groupe Samse, cette entité est la première dédiée à la vente de peintures du bâtiment et fait donc l’objet d’une attention toute particulière. Pilotée par Vincent de Maio, elle reçoit une clientèle presque exclusivement professionnelle (95% du chiffre d’affaires) issue des départements de l’Ain et du Rhône à la recherche de références de peintures hautement performantes (standard ou industrielles) matérialisées par la commercialisation des marques Artilin, Cin et Celliose. Cette offre est complétée par différents vernis pour le bois, le verre, le métal ou encore le plastique.

Le client au centre des priorités

Dans son fonctionnement, chaque entité de Bourg Matériaux est gérée par un chef d’agence – issu comme le reste des effectifs de la fusion entre les équipes des groupes Plattard et Samse – dont la principale mission est d’effectuer le lien entre son enseigne et ses clients. De ce fait, il est quotidiennement sur le terrain et assisté d’un responsable commercial (propre à chaque enseigne) ainsi que par deux commerciaux internes chargés de faire remonter toutes les informations clients.

Grâce à cette organisation commerciale, Bourg Matériaux peut pleinement se concentrer sur l’accueil et la fidélisation des clients. En effet, un des principaux services proposés par le site est la tenue des engagements, la rapidité de réalisation des devis et la proximité. Preuve en est, Pascale Courant s’attache à accompagner le plus souvent possible les chefs d’agence sur le terrain afin d’entretenir des relations privilégiées avec la clientèle et ses équipes. Ainsi, même si chaque entité bénéficie de sa propre clientèle, elles sont surtout à disposition du site et s’apparentent, comme le souligne Pascale Courant, à « *des centres de profit qui ne raisonnent que dans l’intérêt général de Bourg Matériaux* ».

La notion de proximité se retrouve également chez les salariés qui sont fréquemment conviés à des sessions de formation (sur la sécurité par exemple). Des réunions trimestrielles sont également réalisées pour exposer les résultats financiers et fixer les objectifs à court terme.

Une communication à la fois globale et individuelle

Concernant la communication, en partie réalisée avec les outils marketing du groupe Samse, Bourg Matériaux édite un catalogue général commun à toutes les enseignes ainsi que des versions propres à chacune d’entre-elles. Il en va de même pour les promotions qui peuvent être organisées par l’enseigne pour toutes les campagnes de courte durée ou par le groupe via la mise en place d’un planning annuel différent selon les entités. Ce calendrier comporte par exemple la tenue au mois d’avril d’une semaine de remise tarifaire ou de cadeaux sur une sélection de produits. Baptisée Batiwin en 2011, elle a rencontré un franc succès en 2010 sous le nom de Batifoot du fait de la tenue de la Coupe du Monde de football. Cette campagne est suivie des Batidays qui permet à chaque agence, pour toutes commandes, de faire bénéficier la clientèle de cadeaux

personnalisés.

Nicolas Desbordes