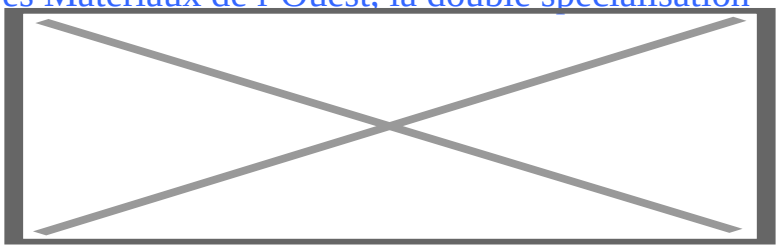
juillet 2015

Matériaux de l'Ouest

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Samse

Les Matériaux de l’Ouest, la double spécialisation



Fabricant et négociant de produits de gros-œuvre depuis sa création en 1945, Les Matériaux de l’Ouest a élargi son expertise au second-œuvre et tout particulièrement à la menuiserie qui constitue depuis près de quinze ans la spécialisation du site de Saint-Grégoire, l’une des quatre entités du groupe familial breton présidé par Frank Leseur à laquelle est consacrée la majeure partie de l’article qui suit.

Au sortir de la seconde guerre mondiale, Pierre Leseur crée et implante dans ce qui est alors l’unique zone artisanale de la ville de Rennes une entreprise spécialisée dans la fabrication et le négoce des produits sidérurgiques pour la construction, une activité appelée à connaître une très forte expansion en cette période de reconstruction du pays. Une trentaine d’années plus tard, son fils Jacques Leseur, à la tête depuis 1971 de l’entreprise qu’il dirigera jusqu’à ce que son propre fils, Frank, lui succède à la présidence en 2011, décide de transférer la société, un peu à l’étroit dans ses murs, dans des locaux plus vastes (et à l’abri des débordements de la Vilaine !).

Les Matériaux de l’Ouest s’installent ainsi en 1974 à L’Hermitage, une localité située à une dizaine de kilomètres à l’ouest de la métropole régionale, dans des locaux implantés sur un terrain de 2 hectares qui abriteront plus tard le siège du groupe breton, présidé par Frank Leseur. Et le 3 juillet dernier, Les Matériaux de l’Ouest a soufflé ses 70 bougies à l’occasion d’une journée de salon technique où les clients ont pu découvrir les nouveautés de fournisseurs partenaires du fabricant-négociant et qui s’est achevée par une soirée conviviale réunissant les collaborateurs de l’entreprise.

Trois sites gros-oeuvre

Pour faire face au développement continu qu’elle connaît au cours des deux décennies suivant son installation à L’Hermitage, eu égard à ses activités de négociant comme de fabricant de produits de gros-oeuvre, l’entreprise a doublé la superficie de ses ateliers de fabrication d’armatures en 1992. En 1994, elle donne naissance à APO (Armatures et Préfabrications de l’Ouest), un deuxième site de fabrication implanté à Rostrenen (22) où sont produites des armatures, vendues à la clientèle historique de l’entreprise, des structures de toutes tailles du secteur du BTP. Outre l’augmentation de sa capacité de production, cette nouvelle entité permet également aux Matériaux de l’Ouest d’élargir sa clientèle d’entreprises locales et de jouir d’un emplacement en plein cœur de la Bretagne qui lui permet de rayonner plus facilement sur toute cette région. En 2000, l’entreprise allonge le catalogue de ses fabrications de produits préfabriqués béton grâce au rachat d’un terrain contigu à celui qu’elle occupe.

La dernière étape majeure du développement de l’activité gros-œuvre des Matériaux de l’Ouest remonte à 2005, l’année du rachat de Sodremat, un fabricant de Plaintel (22) spécialiste des escaliers béton de tous types (certains sont livrés jusque dans la région parisienne), fabriqués sur mesure, comme l’ensemble des

fabrications sortant des trois sites de L'Hermitage, Rostrenen et Plaintel et dont le catalogue devrait prochainement s'élargir de nouveaux produits préfabriqués en béton « à plus forte valeur ajoutée » précise le dirigeant de l'entreprise. Celle-ci commercialise elle-même toutes ses fabrications à l'ensemble de sa clientèle à qui elle propose également une gamme de produits de négoce complète dans le domaine du gros-œuvre.

Le négoce second-œuvre aussi

« Créer une activité liée au second-œuvre, essentiellement à travers le développement d'une offre en menuiserie, fut la première mission qui m'a été confiée lorsque je suis venu travailler au côté de mon père, en 1997 » se souvient Frank Leseur qui, à sa sortie d'une école de commerce, a acquis une première expérience professionnelle de quelques années dans le secteur bancaire puis dans celui de la GSB, avant d'intégrer l'entreprise familiale dans l'objectif de la diriger un jour et d'en assurer la pérennité. « Dédier un site spécifique à ce métier qui, bien que nouveau pour l'entreprise était totalement complémentaire de son activité historique, était à mes yeux impératif » poursuit le dirigeant d'entreprise qui définit son rôle au sein des Matériaux de l'Ouest comme celui d'un « facilitateur ». Ce qui fut dit fut fait et le site des Matériaux de l'Ouest, rue de la Longeraie à Saint-Grégoire, limitrophe au nord de Rennes, ouvre ses portes en 2001. Facile d'accès et implanté à un jet de pierre de la route reliant Rennes à Saint-Malo, cette agence des Matériaux de l'Ouest regroupe une salle d'exposition de 395 m² dédiée à trois univers principaux, les ouvertures, les portes d'entrée et fermetures et l'aménagement intérieur. Elle abrite également des bureaux couvrant une superficie équivalente, un stock contigu à la salle d'exposition dédié aux produits craignant l'humidité, essentiellement les menuiseries en bois, et un parc extérieur où sont stockées les commandes préparées en attente de livraison (70% des produits stockés seront livrés sur les chantiers) ou d'enlèvement (il concerne surtout les produits destinés à la rénovation).

Un univers « hors standard »

Par rapport aux autres entités de l'entreprise bretonne, les spécificités de l'agence de Saint-Grégoire tiennent, outre à une offre en produits différente, au fait qu'elle est entièrement tournée vers le négoce et que sa clientèle, très majoritairement implantée sur le département d'Ille et Vilaine, est composée pour une moitié d'artisans et, pour une autre moitié d'architectes, de constructeurs de maisons individuelles mais aussi de particuliers. L'équipe de l'agence accompagne souvent ces clients sur la durée complète de la construction d'une maison, soit environ une année, dans le choix de toute la menuiserie, intérieure et extérieure, de la porte d'entrée à la clôture en passant par toutes les portes intérieures, les fenêtres et coulissants, l'escalier intérieur, la porte du garage, les revêtement de sol et même le dressing ! On imagine facilement l'importance que peut revêtir le service du négociant aux yeux de clients dont l'investissement, financier et affectif, est si fort. Si l'on ajoute à cela le fait que la menuiserie est une famille qui gagne sans cesse en technicité et qui échappe en majeure partie aux standards de par la diversité des dimensions, des couleurs, des matières et autres motifs décoratifs, « On comprend pourquoi le négoce en produits de menuiserie est devenu au fil du temps une affaire de spécialiste » expose Frank Leseur qui précise, « C'est en tout cas ainsi que Les Matériaux de l'Ouest, dont la stratégie de développement sur le marché du second-œuvre du bâtiment a toujours consisté en un regroupement des forces et des moyens sur un site unique, pratique ce métier depuis maintenant près de 15 ans ». Parmi la quinzaine de fournisseurs partenaires de l'agence de Saint-Grégoire des Matériaux de l'Ouest, une moitié environ approvisionne le négoce en produits de menuiserie intérieure et extérieure sur mesure. Parmi les critères de choix des fournisseurs dans cet univers produits, le négociant breton privilégie la notion de proximité. Les fournisseurs des Matériaux de l'Ouest fabriquent presque tous leurs gammes en France, voire dans la région Bretagne/Pays de Loire, ce qui favorise l'établissement de relations suivies.

Une équipe spécialisée

Spécialisée et bénéficiant de stages de formation réguliers, l'équipe de l'agence de Saint-Grégoire des

Matériaux de l'Ouest, placée sous la direction d'Eric Lhommelet, est composée de 18 personnes dont un tiers ont une activité commerciale. Trois personnes visitent ainsi les artisans, architectes et constructeurs de maison de la région rennaise avec lesquels ils conserveront un lien régulier jusqu'à la fin des chantiers. Jouant le rôle d'interface entre ces clients et l'équipe technique du négociant, les membres de cette force commerciale itinérante, qui ont une excellente connaissance de la menuiserie, s'appuient sur une équipe de cinq commerciaux sédentaires majoritairement composée de femmes (peut-être plus sensibles à l'aspect décoratif qui revêtent les produits de menuiserie) et largement tournée vers la clientèle de particuliers.

Une fois la commande passée, souvent après plusieurs heures d'entretien entre un commercial et son client, le relais est passé au service technique du négociant dont les quatre collaborateurs passent les ordres de fabrication aux fournisseurs. En matière de produits de menuiserie dont nous avons déjà évoqué l'aspect technique et la notion de fabrication « sur-mesure », cette étape requiert les compétences de véritables techniciens du bâtiment et de la construction rompus à des pratiques comme la lecture de plans et la prise de cotes.

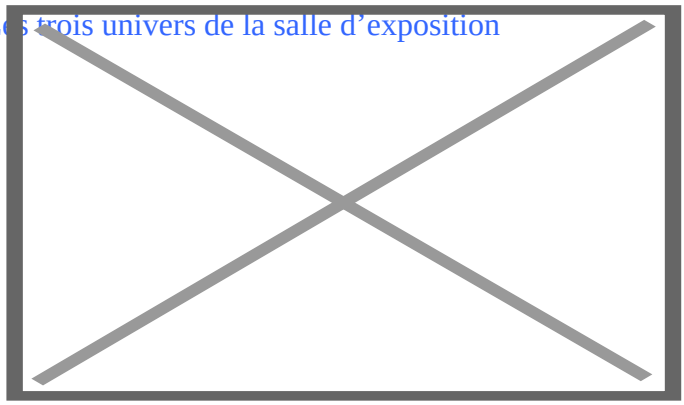
Le négoce en menuiserie est un univers qui requiert un savoir-faire spécifique à toutes les étapes, y compris pour la livraison de produits fragiles qui ne souffrent aucune rayure et dont la manipulation demande un soin particulier. Aux Matériaux de l'Ouest, cette tâche est assurée par trois magasiniers et un chauffeur qui disposent pour livrer les clients d'un camion spécialement aménagé.

L'Accompagnement du client au cœur du service

« Pour chaque chantier s'établit entre le client et le binôme commercial itinérant et commercial sédentaire une relation personnalisée qui durera jusqu'à achèvement complet des travaux » explique Frank Leseur à travers des propos qui témoignent de l'importance qu'accorde l'entreprise à l'accompagnement de sa clientèle. On peut également mentionner le fait que les commerciaux itinérants, agissant à l'instar de conducteurs de travaux, assurent un suivi complet du chantier. Illustrant encore la volonté du négociant d'être au côté de son client jusqu'à l'achèvement complet de la construction de sa maison, on peut encore évoquer des horaires de livraison précis des menuiseries pour ne pas ralentir l'avancement des travaux ou encore l'existence d'un service pose intégré, même si celle-ci est le plus souvent assurée par les artisans partenaires réguliers du négociant. Pour assurer son développement et gagner des parts de marché sur sa concurrence, des fabricants locaux et d'autres négociants spécialistes de la menuiserie, le site de Saint-Grégoire prévoit de renforcer sa technicité dans deux domaines, la domotique et la performance énergétique, qui représentent deux axes forts de développement de l'activité second-œuvre des Matériaux de l'Ouest.

Dominique Totin

Les trois univers de la salle d'exposition



Déployée sur 395 m², la salle d'exposition du site de Saint-Grégoire donne à ses visiteurs une idée assez précise de l'offre du négociant en menuiseries d'intérieur et d'extérieur. Renouvelée pour environ un tiers chaque année, elle est structurée autour de trois univers : les

ouvertures, les portes d’entrée et les fermetures, notamment les portes de garage, et l’aménagement intérieur. Plusieurs bureaux situés en périphérie de cette zone d’exposition décloisonnée permettent les discussions entre les commerciaux et les clients au plus près des produits. Près du comptoir d’accueil, à l’entrée de la zone d’exposition, un espace Jeux est dédié aux enfants, laissant ainsi leurs parents plus libres faire leur choix en toute tranquillité.

Membre de Mat +

Les Matériaux de L’Ouest comptent parmi les membres de la première heure de Mat +, un groupement qui regroupe huit adhérents exploitant un réseau de trente-cinq points de vente réalisant un chiffre d’affaires cumulé de 160 ME. Membre de CMEM, Mat + s’est par ailleurs récemment rapproché de deux autres groupements, Starmat et Matnor, dans l’objectif de mener ensemble certaines actions, telles l’organisation du premier Salon Synermat qui s’est tenu en mars dernier. Aux yeux de Frank Leseur, président de Mat + depuis trois ans, l’appartenance de l’entreprise qu’il dirige à ces deux entités se traduit par divers avantages pour les Matériaux de l’Ouest, résultant de la massification des achats auprès des fournisseurs référencés, de la mutualisation du coût de la communication ou encore de l’établissement d’un planning d’actions d’animation des ventes.