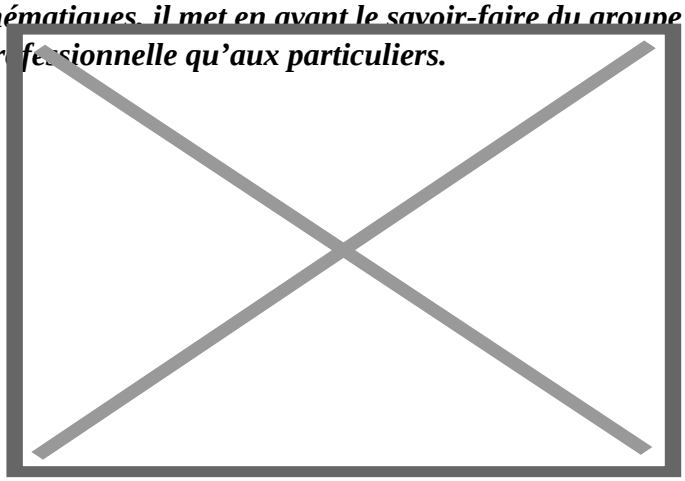
juin 2012

VM Les Herbiers

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / VM Matériaux

Agence nouvelle génération

Ouverte en 2010, l'agence VM Matériaux Les Herbiers, en Vendée, est l'un des premiers points de vente nouvelle génération de l'enseigne. Intégrant à la fois un plan de vente traditionnel et plusieurs showrooms thématiques, il met en avant le savoir-faire du groupe et s'adresse aussi bien à une clientèle professionnelle qu'aux particuliers.



En 1991, VM Matériaux reprend la société Carreau Décor, un réseau de négoce spécialisé dans le carrelage-sanitaire qui compte notamment une agence aux Herbiers, au nord-est de la Vendée. En 2002, dans cette même localité, l'enseigne multi-spécialiste fait l'acquisition du négoce de matériaux ORH qui, huit ans plus tard fusionne avec l'agence Carreau Décor pour donner naissance à un nouveau point de vente : VM Les Herbiers. Le groupe a en effet souhaité associer les spécificités de ces deux acquisitions pour mettre en place son concept d'agence nouvelle génération qui se veut le reflet du savoir-faire de l'enseigne.

Pour son implantation, VM a privilégié une zone à fort trafic, à proximité d'une GSA mais également facile d'accès car proche du péage de l'autoroute A87 (axe Angers - La Roche sur Yon) et de l'A83 (axe Nantes - Niort). Aujourd'hui, ce site piloté par Dominique Leboeuf, un ancien de Carreau Décor, s'appuie sur une équipe de quinze collaborateurs.

Un spécialiste du sanitaire…

Construite sur une surface de 12 000 mètres carrés dont 5 000 mètres carrés couverts, l'agence s'organise autour d'une salle d'exposition de 1 300 mètres carrés comprenant quatre pôles spécialisés par familles de produit. Du fait du rachat de Carreau Décor, l'agence des Herbiers a conservé une forte tradition dans le domaine du carrelage-sanitaire, offre qui représente aujourd'hui plus d'un tiers de son chiffre d'affaires.

L'agence intègre donc un espace dédié (géré par trois vendeurs spécialisés) d'une surface de 700 mètres carrés qui comprend, pour la partie sanitaire, des références traditionnelles comme des toilettes, des lavabos et autres receveurs de douche proposés dans plusieurs ambiances mais aussi un box prestige, un podium sur lequel sont mises en situation des solutions haut de gamme. Cela permet à l'agence de mettre en avant sa position d'expert pour rassurer les particuliers et ainsi les amener sur des solutions plus originales.

… et du carrelage

Concernant l'offre carrelage, l'espace carrelage/sanitaire rassemble de nombreuses références de carreaux qui répondent aussi bien aux tendances actuelles du marché (grands formats, faible épaisseur, pose sur de l'existant…) qu'aux spécificités locales. Par exemple, l'agence des Herbiers se rapproche fréquemment des promoteurs immobiliers porteurs de projets de construction pour les aider à élaborer une sélection de carreaux à proposer aux futurs acquéreurs. Ces derniers peuvent alors choisir leur revêtement directement dans le magasin et ainsi en avoir un aperçu concret. Pour les accompagner dans leur choix, l'agence repère à l'aide d'une étiquette de couleur, les références sélectionnées par chaque promoteur. A noter qu'en termes de disponibilité des produits, l'agence s'appuie, pour l'offre carrelage, sur la plate-forme logistique VM de Treillières, près de Nantes, qui la livre deux fois par semaine. Pour compléter ce savoir-faire en carrelage, l'agence des Herbiers a également installé, à côté du showroom, une zone d'exposition extérieure couverte qui présente l'offre en aménagements extérieurs (pavés, pierres reconstituées…) ainsi que des produits plus insolites comme des baignoires de balnéothérapie.

Synergie avec Atlantem

A l'opposé de l'espace sanitaire-carrelage, l'agence possède un showroom de surface équivalente consacré quant à lui aux menuiseries et aux aménagements intérieurs. Pour cette offre, l'enseigne a apporté son propre savoir-faire qui se matérialise par le référencement, en grande majorité, de produits de marque Atlantem, fabricant de menuiseries appartenant au groupe VM. Concrètement, près de 90% des solutions exposées sont issues du catalogue Atlantem à savoir toutes les portes d'entrée (à l'exception des versions en aluminium), les fenêtres, les baies coulissantes deux vantaux ou à galandage… Cette synergie interne se retrouve également dans l'offre en portes de placards et dressings avec une large place attribuée à la marque Isiland également propriété d'Atlantem.

Situé à côté de ce showroom, l'espace MOB présente, à travers la mise en situation d'une maison à ossature bois, toutes les solutions (du sol au plafond) relatives à ce type de construction. Il regroupe donc de nombreuses références aussi bien destinées au neuf qu'à la rénovation (par exemple dans le cadre de la réalisation d'une extension) comme différents types de murs bois, des bardages, des enduits de façades… Bien qu'encore peu démocratisé dans la région, ce type de construction progresse de plus en plus dans le chiffre d'affaires global de l'enseigne et permet de mettre en avant le savoir-faire d'Incobois, filiale d'Atlantem qui conçoit des fermettes industrielles et traditionnelles, des murs de MOB pré-montés ainsi que quelques menuiseries. L'agence des Herbiers est d'ailleurs fréquemment en contact avec l'usine de fabrication de Saint Georges de Montaigu (85).

Un corner éco-solutions

Outre la menuiserie et l'aménagement intérieur, l'enseigne a également apporté son professionnalisme en matière d'éco-construction. Un corner dédié a de ce fait été installé dans l'espace de vente pour accompagner les clients dans leurs projets (en neuf comme en rénovation) et ainsi répondre à la problématique de la performance énergétique avec des solutions certifiées à forte technicité (isolants, menuiseries extérieures et solutions parasismiques) et des produits conformes aux nouvelles normes thermiques (blocs ponce, isolation thermique par l'extérieur, chauffage, ventilation…). Concernant le photovoltaïque, l'enseigne a souhaité montrer l'exemple et a installé sur l'ombrière de l'agence près de 430 panneaux photovoltaïques qui produisent chaque année plus de 10 000 kWh.

Pour orienter du mieux possible les particuliers, cet espace éco-construction est animé par un vendeur spécialisé et de nombreuses fiches informatives rappellent les différentes caractéristiques des produits. Ainsi, le visiteur peut orienter son choix sur tel ou tel produit en fonction des différents critères recherchés comme la diminution de la consommation de CO_2, une meilleure résistance thermique, le crédit d'impôt… Particulièrement didactique, cet espace informatif est aujourd'hui très apprécié des particuliers qui sont le

plus souvent envoyés directement par le professionnel en charge de leur futur projet. En effet, les artisans clients de l'enseigne ont déjà été fortement sensibilisés à ces nouveaux produits via l'instauration en 2010 d'un programme CEE (Certificats d'Economie d'Energie) et d'un site Internet dédié permettant de simuler les devis et voir ce que le poseur peut récupérer financièrement pour le redistribuer à ses clients. Plus récemment, VM Matériaux a ouvert un autre portail web (vm-ecosolutions.fr) qui se consacre plus largement à l'éco-construction.

Grande disponibilité des produits

Outre ces trois espaces spécifiques (sanitaire/carrelage, menuiseries/aménagements intérieurs, éco-construction) et du fait de son statut de multi-spécialistes, l'agence abrite aussi un libre-service avant tout destiné aux professionnels, voire aux bricoleurs avertis.
D'une surface de 200 m2, il est organisé par métier et rassemble entre 1 500 et 2 000 références. Il comprend également un podium dédié à la marque Les Indispensables (commune à tous les adhérents de la centrale MCD) ainsi qu'un autre réservé aux promotions en cours de validité. Concernant le stockage, l'agence comprend un bâtiment fermé d'une surface de 3 000 m2 dans lequel sont entreposés tous les produits d'isolation, les plaques de plâtre (principalement des références techniques comme des versions phoniques, anti-feu ou anti-humidité), du bois de charpente, des menuiseries… Désireuse d'apporter un maximum de confort à ses clients, l'agence a décidé d'abriter l'entrée et ainsi de permettre le chargement et le déchargement des commandes par tous temps.

L'agence compte également une zone de stockage extérieure qui réunit les produits bois de grandes dimensions ainsi que tous les produits de gros œuvre, des plus courants comme les blocs béton jusqu'aux plus spécifiques tels les tuyaux d'assainissement – précisons que pour certaines références, l'agence s'appuie sur les dépôts VM équipés d'une centrale à béton les plus proches.

Bien entendu, cette gamme TP s'inscrit en complément du plan de vente généraliste de l'enseigne mais, elle traduit surtout la volonté de l'agence de répondre, aussi bien en termes de produits que de réactivité, à une clientèle professionnelle qui avec une part de chiffre d'affaires de 75% demeure toujours la priorité de VM Matériaux.

Nicolas Desbordes