juillet 2012

Bailly Quaireau

Un mini-salon pour les 120 ans

Fondée en 1892, la société Bailly Quaireau a célébré son 120ème anniversaire les 14 et 15 juin dernier dans son siège de Challans, occasion pour l'entreprise de sortir son nouveau catalogue général et d'organiser un mini-salon rassemblant plus de 80 fournisseurs.

Reprise au petit-fils du fondateur en 1994 par Michel Quaireau, la société Bailly Quaireau est aujourd'hui une entreprise de négoce professionnel qui réalise un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros avec deux activités principales, d'un côté la quincaillerie (adhérent Seba) qui génère 55% du chiffre et de l'autre le bois (adhérent Sylvalliance pour les panneaux et Batiman pour le bois / menuiserie) pour les 45% restant. Elle s'appuie sur un réseau de sept magasins et emploie 115 personnes.



81 fournisseurs et 550 clients

Pour ses 120 ans, l'entreprise a décidé de mettre en place une opération commerciale d'ampleur avec la tenue d'un mini-salon qui, au final, aura réuni 81 fournisseurs sur deux jours, les 14 et 15 juin derniers. Organisé dans l'enceinte du siège social de Challans, cet événement a permis d'accueillir environ 550 clients (900 personnes) – en incluant le personnel et les fournisseurs, 1 300 repas ont été servis sur les deux déjeuners et le soir – qui ont répondu présents et se sont pris au jeu, comme l'explique Michel Quaireau, P-dg de Bailly Quaireau, grâce à l'aspect salon de la manifestation. Pour leur part, les fournisseurs ont également fait un effort de qualité et les trois quarts avaient préparé une promotion spécifique à ces deux journées.

Le but de ce mini-salon était de pouvoir présenter aux clients les principaux fournisseurs et le savoir-faire de Bailly Quaireau, et, d'une façon technique, l'offre inscrite au catalogue sans nécessairement fixer d'objectif de chiffre d'affaires. Les retombées seront de toute façon intéressantes après ces deux jours. Dans cette optique, le résultat a été très satisfaisant grâce à l'affluence, supérieure à celle escomptée. Cette manifestation a également permis à de nombreux clients de venir découvrir l'agence de Challans et de mettre un visage sur leurs interlocuteurs correspondanciers, présents sur une des deux journées, ce qui ne peut que renforcer les liens entre chacun – les commerciaux des différentes agences Bailly-Quaireau étaient pour leur part présents sur les 48 h. A noter que ces différents collaborateurs avaient tous le book listant les actions des fournisseurs, pour guider leurs clients, et qu'ils ont mis à profit ce salon pour recevoir des formations sur les différents stands.

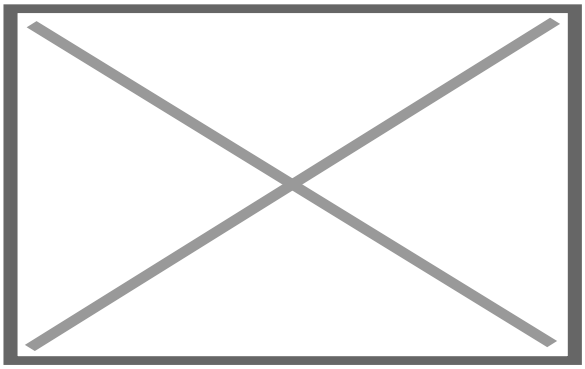
Préparer la réussite

Pour parvenir à ce succès, le distributeur a commencé la préparation du salon d'une façon précoce, ordonnée et progressive. Après que la date fut fixée 15 mois en arrière, les premières cartouches ont été tirées lors des vœux 2012 avec l'annonce du salon aux dates déterminées. En février, les clients ont reçu les premières invitations – travaillées avec un aspect rétro, 120 ans oblige – jointes à un ticket de tombola et à partir de mars l'événement a été repris sur les promotions mensuelles. Parallèlement, à cent cinquante jours de l'ouverture, tous les bons de livraisons ont été marqués d'un compte à rebours (J-150 120 ans, J-149 120 ans…), ce qui correspond à cinq mois d'annonces, et à partir de début juin, des relances ont été effectuées par mail et SMS. Et n'oublions pas les affiches placardées dans les agences et les avis placés sur la vitre arrière des véhicules commerciaux.

Il y a également eu beaucoup d'échanges avec les fournisseurs qui ont salué la bonne organisation du salon. Tout était en place pour les exposants qui n'avaient qu'à s'installer dans les tentes de 3 x 3 m mises à leur disposition.

Vous l'avez compris, le bilan final tiré par Michel Quaireau est très positif, et il compte bien renouveler l'expérience d'ici quelques années, en accentuant plus sa communication sur le fait « mini-salon intermédiaire », la mise en avant de l'anniversaire des 120 ans, même si elle était nécessaire, ayant au final un peu brouillé le message. Rendez-vous donc en 2016 si le rythme est conservé, le précédent salon ayant été organisé en 2008.

FB



Les agences Bailly Quaireau

Challans *Quincaillerie et panneaux*

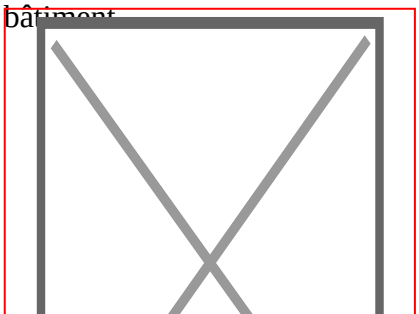
Carquefou *Quincaillerie*

La Roche sur Yon *Quincaillerie*

Fontenay le Comte *Bois et menuiseries*

Les Herbiers *Bois et menuiseries*

L'agence de Challans a été ouverte en zone industrielle en 2002 après le transfert du magasin historique de centre ville de Challans, toujours en activité pour une activité de quincaillerie traditionnelle tournée vers le particulier. La société possède également une filiale à La Réunion spécialisée dans la quincaillerie de bâtiment.



Le nouveau catalogue Bailly Quaireau, à la mise en page aérée, décrit quelque 12 600 produits en 1 000 pages. Tiré à 8 000 exemplaires, feuilletable sur le site internet de l'entreprise, il a une durée de vie théorique de deux ans.

Dans ses évolutions, par rapport à la version 2008, il faut noter qu'il est exclusivement consacré à la quincaillerie et à l'outillage, alors qu'il intégrait auparavant la partie panneaux, et a été fondu avec le précédent catalogue spécifique HK qui était dévolu à tout ce qui était quincaillerie d'agencement et d'ameublement. Par ailleurs, plusieurs familles de produits ont fait leur apparition ou ont été largement étoffées, comme l'alarme, le contrôle d'accès, la sécurité incendie et les EPI.