

# Georges Rousseau - Sedan (08)

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [DomPro](#)

## Ancrée en pays ardennais depuis quatre générations

Créée par Georges Rousseau à Sedan durant l'entre-deux-guerres, l'entreprise qui porte le nom de son fondateur est aujourd'hui une FI du 21<sup>ème</sup> siècle en développement régulier exploitant deux points de vente qui répond aux besoins de sa clientèle régionale en parfaite synergie avec une société sœur spécialiste de la maintenance industrielle.



Dirigée depuis 1987 par Jérôme Rousseau,

l'arrière petit-fils du fondateur, l'entreprise Georges Rousseau a vu le jour en 1927 à Sedan. Elle demeurera dans le centre ville plus de soixante-dix ans avant d'investir, au début des années 2000, des locaux plus vastes de 2 500 m<sup>2</sup> au sol et plus fonctionnels, autrefois occupés par une draperie de la ville. Spécialisée au départ dans la commercialisation de produits pétroliers et de charbon nécessaires au fonctionnement des filatures sedanaises, nombreuses à l'époque, G. Rousseau évoluera vers la fourniture industrielle au lendemain de la seconde guerre mondiale et connaîtra depuis une progression continue.

Récemment, en 2010, Jérôme Rousseau reprend une entreprise ardennaise en redressement judiciaire, un prestataire de service spécialisé en hydraulique, puis l'absorbe via une société créée pour l'occasion. Quelques années plus tard, il saisit l'occasion d'acquérir un terrain de 3,5 ha comprenant plusieurs bâtiments représentant une superficie couverte de 13 000 m<sup>2</sup> dans la ZI de Mohon, à Charleville-Mézières. Outre le fait d'y installer dans un bâtiment de 5 000 m<sup>2</sup> au sol Rousseau Tech Service, sa société de maintenance industrielle spécialisée dans l'air comprimé, l'hydraulique et le profilé aluminium et de louer une partie des bâtiments vacants, cet achat immobilier a également représenté pour Jérôme Rousseau l'opportunité de créer dans la principale agglomération ardennaise un second magasin Georges Rousseau FI qui a ouvert ses portes en octobre dernier, « un projet que j'ai eu en tête durant de nombreuses années avant de pouvoir le concrétiser » confie le gérant de la FI. Au total, les deux agences G. Rousseau et la société Rousseau Tech Service emploient 17 personnes réparties sur les trois sites de Sedan et Charleville- Mézières et réalisent un chiffre d'affaires de 4,1 Me, dont 3,3 Me pour le distributeur de fournitures industrielles G. Rousseau qui compte douze personnes. L'équipe très stable de cette fourniture industrielle, certains collaborateurs n'ayant jamais eu d'autres employeurs, comprend une majorité de commerciaux dont quatre itinérants (trois rattachés à l'agence de Sedan et un à celle de Charleville-Mézières), deux hommes et deux femmes dont les sensibilités aux produits se complètent comme le souligne Jérôme Rousseau, deux commerciaux sédentaires sur le site de Sedan et deux vendeurs magasin dans la seconde agence qui offre une superficie de vente de 1 000 m<sup>2</sup>. Celle-ci est placée sous la direction de Maxime Rousseau, le représentant

de la quatrième génération, appelé à succéder à son père aux commandes de l'entreprise familiale.

#### Plus de la moitié du CA avec les industries

Le portefeuille de clientèle de G. Rousseau FI représente environ un millier de clients, dont près des trois-quarts activent régulièrement leur compte en s'approvisionnant auprès du distributeur dans l'ensemble des familles relevant de la fourniture industrielle (outillage à main, électroportatif et pneumatique, abrasifs, lubrifiants, fixation, soudage...) et notamment en produits de protection de l'individu, un univers qui représente aujourd'hui le quart du chiffre d'affaires de G. Rousseau et auquel est dédié un magasin intégré de 100 m<sup>2</sup>. La clientèle de la fourniture industrielle, qui essaime vers les zones limitrophes aux Ardennes, dont une partie de la Belgique, reste toutefois très concentrée sur le département d'implantation de G. Rousseau. Comprenant autrefois de nombreuses industries textiles, forges et fonderies, la région qui n'a malheureusement pas échappé à la désindustrialisation de l'Hexagone compte encore toutefois quelques sites industriels importants (industrie automobile et filière bois). Outre la fourniture industrielle généraliste, les clients de G. Rousseau peuvent également combler des besoins plus spécifiques en emballages, robinetterie ou encore flexibles techniques, des spécialités qui figuraient déjà pour certaines dans l'offre historique de l'entreprise sedanaise. Les ventes réalisées par le distributeur auprès des industries de toutes tailles représentent plus de 60% de son chiffre d'affaires, le pourcentage restant étant généré essentiellement par des entreprises relevant du secteur du BTP et par les collectivités locales.

#### Valorisation des marques partenaires

Déclinant ses gammes à travers des marques nombreuses et figurant toujours parmi les plus renommées sur leur marché – pour citer quelques noms relevant des seules familles de l'outillage, on mentionnera sans que la liste soit exhaustive Makita, Bosch et Metabo pour les machines électroportatives, Atlas Copco et Avantics pour le pneumatique et, pour les outils à main, Facom, implantée dans le magasin de Charleville-Mézières et Sam Outillage, dans celui de Sedan (la seule différence existant entre les deux sites en termes de marques proposées) – G. Rousseau joue la carte du partenariat avec ses fournisseurs, dont certains qu'il commercialise en exclusivité sur le département des Ardennes comme le fabricant de compresseurs Kaeser, et fait bénéficier leurs marques d'une très forte visibilité dans ses deux points de vente ardennais, le plus récemment exploité affichant même sur la véranda donnant accès au magasin les logos de certains de ses partenaires. Pour une vingtaine des quelque quatre cents fournisseurs auprès desquels il s'approvisionne, le distributeur entretient un partenariat particulièrement étroit qui se traduit notamment par l'organisation d'une dizaine de journées de télévente chaque année ou encore la présence de stands des fournisseurs au mini salon organisé à l'occasion de la journée Portes Ouvertes que Georges Rousseau tient chaque année en juin depuis six ans.

#### Du stock et des services

L'importance du stock que G. Rousseau maintient en permanence dans ses deux points de vente pour une valeur de plus d'un million d'euros, compte parmi les points forts du distributeur ardennais. Il lui permet de se différencier de nombre de ses concurrents relevant du commerce traditionnel, de même que, dans une moindre mesure, les horaires d'ouverture larges incluant le samedi matin. Du côté des services développés par G. Rousseau à l'intention de sa clientèle, il faut mentionner en tout premier lieu un système de livraison des commandes. Cinquante à soixante colis quittent quotidiennement le quai des expéditions de l'agence de Sedan, transportés par messagerie et par service Express ou par la propre flotte de l'entreprise dédiée à cette activité. Composée de deux fourgons et d'un poids lourd, cette flotte assure 80% des livraisons lors des

deux tournées hebdomadaires, et bientôt trois, mises en place par le distributeur sur un rayon de 25 km autour de Sedan. L'atelier SAV sedanais où une personne est dédiée à la réparation des nettoyeurs Kränzle et Kärcher vendus par le distributeur ainsi que la location de petits matériels (pelles, bétonnières, ponceuses à parquet...), également stockés à Sedan, figurent eux aussi parmi les services développés par le fournisseur industrielle qui comprend également le sertissage des flexibles hydrauliques et la commercialisation de gaz, le distributeur étant concessionnaire Air Liquide.

Concernant l'organisation de Georges Rousseau Fournitures Industrielles qui a mis en place un système de navette quotidienne reliant les deux points de vente, on précisera que le magasin de Charleville-Mézières pratique exclusivement la vente à l'emporté. Ce type de vente est bien évidemment pratiqué également dans l'agence de Sedan où est par ailleurs centralisé l'ensemble des activités de G. Rousseau et notamment la réception des marchandises, la préparation des commandes et l'expédition des livraisons.

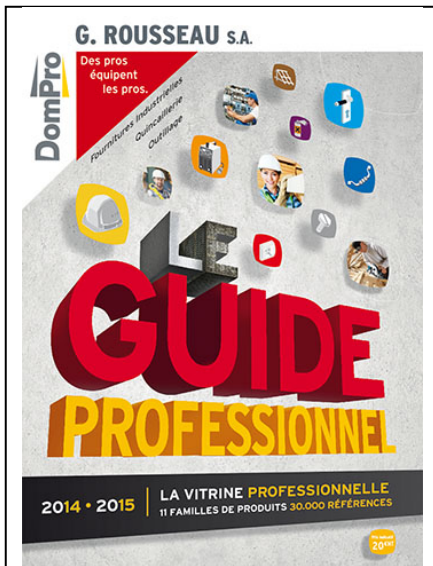
Poursuivre la progression

Entre 2010 et 2013, le chiffre d'affaires de Georges Rousseau a augmenté de plus de 35%, une croissance forte vu la conjoncture économique que Jérôme Rousseau impute notamment au renforcement de l'équipe commerciale itinérante qui a permis à la FI de prendre des parts de marché à sa concurrence. Pour poursuivre son développement, le distributeur songe maintenant à étendre sa couverture géographique par un nouveau renforcement de l'équipe commerciale. Jérôme Rousseau évoque également son souhait d'élargir sa clientèle ne relevant pas de l'industrie en conquérant de nouveaux clients parmi les collectivités, artisans et autres collègues professionnels...

Le développement de la vente à l'emporté dans le magasin de Charleville-Mézières constitue également un axe de développement important pour G. Rousseau. Selon Maxime Rousseau « le point de vente qui n'a pas encore achevé sa première année de fonctionnement a pris un bon départ et sa fréquentation augmente au fil des mois ». Le commercial itinérant prospectant sur la zone de chalandise du point de vente, Charleville-Mézières et ses environs immédiats, a d'ailleurs pour mission principale d'inciter le plus grand nombre de professionnels implantés sur cette zone à venir dans le point de vente qui s'est fixé l'objectif fixé d'atteindre rapidement le CA mensuel de 50 Ke. La vente en ligne pourrait elle aussi contribuer au développement futur de G. Rousseau. Celle-ci n'est pas encore d'actualité pour le distributeur qui, en revanche, va s'atteler rapidement à la construction de son nouveau site vitrine.

Dominique Totin

Adhérent Dom Pro



Georges Rousseau FI est membre du groupement Dom Pro depuis

2006, « une appartenance qui a contribué à la progression de l'entreprise » reconnaît Jérôme Rousseau qui indique que le niveau d'approvisionnement de sa fourniture industrielle auprès de la centrale progresse au fil du temps, même s'il évoque le désir de conserver une totale maîtrise sur la majeure partie de ses achats. Outre des conditions d'achats améliorées, J. Rousseau apprécie particulièrement dans le fait d'être adhérent de cette organisation les avantages qui en découlent sur le plan de la communication du distributeur, et en tout premier lieu le fait de bénéficier du catalogue général du groupement repiqué aux coordonnées de G. Rousseau Fournitures Industrielles et du lancement trimestriel des catalogues Sélections. « J'apprécie également l'existence de la banque de données produits du groupement et du logiciel Easycom qui nous facilitent grandement les choses dans la réalisation d'actions commerciales diverses » énonce Jérôme Rousseau qui formule deux souhaits quant à l'action de Dom Pro : un soutien renforcé sur les produits les plus techniques et le développement de la MDD au-delà de la seule marque d'outillage à main Irontside aujourd'hui proposée par le groupement.

### Une synergie profitable à la clientèle

En donnant naissance il y a cinq ans à Rousseau Tech Service, une entreprise spécialisée dans le négoce technique, lequel représente d'ailleurs l'activité historique de l'entreprise sedanais, Jérôme Rousseau a choisi de dissocier cette spécialité de l'activité de Georges Rousseau FI, les deux entreprises développant des activités parfaitement complémentaires. Comme il l'explique lui-même, « si les deux sociétés dont je suis le gérant sont juridiquement distinctes, elles se fondent en un seul et même distributeur aux yeux des 80 à 100 industriels clients des deux entités qui bénéficient ainsi de l'expertise d'un négoce technique spécialisé et de la largeur de l'offre d'une fourniture industrielle généraliste ».