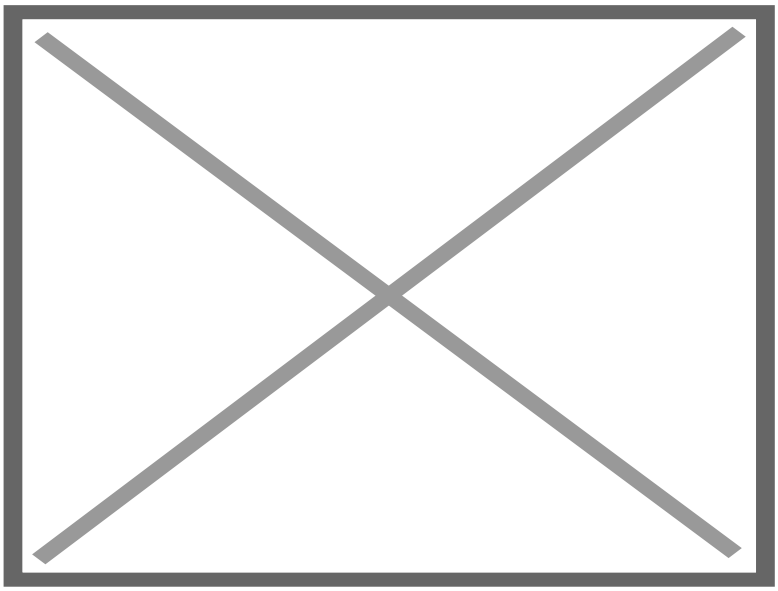
Groupe Rubion Master Pro

Un ancrage régional de plus en plus fort

Depuis dix ans, le groupe Rubion continue son expansion en Grand Ouest, s'appuyant aujourd'hui sur huit magasins. Cette expansion est indissociable d'un travail de fond mené ces dernières années sur l'homogénéisation de ce réseau régional, à travers l'harmonisation du plan de vente et la mise en place d'outils communs, afin de donner plus de puissance au groupe. Cette stratégie de structuration passe également par une adhésion forte aux outils proposés par Master Pro que Rubion a rejoint en 2001.



En 10 ans, la physionomie du groupe Rubion s'est complètement transformée. Au cours de cette période, le chiffre d'affaires de ce distributeur implanté dans l'ouest de la France a plus que doublé, passant de 11 millions d'euros en 2007 à 25 millions d'euros aujourd'hui, réalisés à travers huit magasins. « *Nous sommes passés en dix ans de cinq à huit magasins. Et les magasins ont été agrandis, le plan de vente a été développé... Nous avons donc recruté des vendeurs comptoirs, des vendeurs itinérants...* » explique Thierry Goven, directeur général du groupe, qui s'appuie aujourd'hui sur 130 personnes.

L'entreprise créée en 1984, à Vitré, en Ille-et-Vilaine, par Michel Rubion, est effectivement devenue un groupe de distribution régional, élargissant au fil des ans son implantation dans le Grand Ouest. Le fondateur a d'ailleurs su donner l'impulsion d'une dynamique jamais interrompue. En 1988, il créée une seconde agence à Mayenne (53) puis réalise sa première opération de croissance externe en rachetant un marchand de fers rennais, Moniers Fers. Connue aujourd'hui sous le nom de Rubion Rennes, cette troisième agence est implantée à Vezin-le-Coquet, aux abords de la fameuse route de Lorient, l'une des principales zones d'activité de la capitale bretonne.

En 1992, le groupe spécialisé dans la distribution des fers et de produits divers de couverture et de bardage commence à diversifier son offre vers la quincaillerie et la fourniture industrielle. En 1994, il rachète la quincaillerie Kerhervé qui dispose de deux sites à Malestroit (56) et Redon (35). Le départ à la retraite de Michel Rubion ne cassera pas ce mouvement, au contraire. Entré dans le groupe en 1990 pour assurer la direction de l'agence de Rennes, Thierry Goven reprend la direction de l'entreprise en 2007. Cette même année, la société Saqui, un distributeur spécialisé en quincaillerie de bâtiment des Côtes d'Armor, rejoint le groupe. Le site de Morlaix est repris en 2011, suivi de Cottin à Vannes en 2012 fusionné depuis avec une autre agence du groupe. Dernière acquisition en date, celle de SDM Pro, à Ponts-sous-Avranches, dans la Manche, en février 2017, qui permet au groupe de compléter idéalement son puzzle entre les agences de Rennes et Vitré et celle de Mayenne.

Aujourd'hui, le groupe Rubion s'étend ainsi sur toute la Bretagne, avec quelques trous dans son maillage dans le sud du Finistère et le nord du Morbihan, jusque dans l'Orne d'un côté et aux portes de Nantes, de l'autre. « *Dans notre mode de fonctionnement, le magasin, c'est la base. C'est là que se fait notre*

croissance. Nous observons 80 à 130 passages dans nos points de vente, c'est la chance de mettre le produit sous les yeux du clients, de favoriser des achats d'impulsion à travers des opérations de massification » poursuit Thierry Goven. D'ailleurs, 65% des achats du groupe se font à l'emporté. L'objectif est aussi d'accroître la puissance du groupe. « *Il fallait grossir pour survivre, avoir la puissance nécessaire pour peser face aux conditions des fabricants* ». En revanche, pour le dirigeant, cette expansion ne peut se faire que dans le respect des zones commerciales d'autres adhérents Master Pro, Rubion ayant rejoint Cofaq en 2001.

Engagé dans la vie de l'enseigne, Thierry Goven co-anime, avec le responsable régional Master Pro, la région Grand Ouest, qui rassemble 25 adhérents. « *C'est l'occasion d'échanger sur les actions du groupement, de remonter nos attentes à la centrale mais aussi de partager entre chefs d'entreprise sur notre quotidien*. » Opportunité donc d'échanger avec les autres adhérents, ce qui a également permis à Thierry Goven de rencontrer la précédente dirigeante de SDM Pro, Marie-France Plessis, également adhérente Cofaq, et d'être informé de sa volonté de céder son entreprise.

Un groupe familial

L'arrivée d'un point de vente faisant partie du même groupement facilite évidemment son intégration au sein du groupe, sachant que le réseau Rubion s'appuie sur des agences de différentes tailles, dont le chiffre d'affaires s'échelonne d'1,2 à 5 millions d'euros. Chaque magasin est géré par un chef de site, garant de l'activité de son magasin et de la gestion de son équipe. Tous se réunissent...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue