Reportages point de vente - décembre 2013

LQS Distribution - Chamant (60)

Accueil / BBI / Distribution / Master Pro

La génération Y de la quincaillerie

Il aura fallu à Matthieu Paunasz la fougue de la jeunesse, et aussi une bonne dose de courage, pour créer sa quincaillerie en novembre 2008, en plein déclenchement d'une crise qui allait ouvrir une nouvelle ère économique. Cinq ans et un déménagement plus tard, LQS Distribution poursuit son développement sous l'impulsion de son créateur, un représentant de la « net generation » qui fait souffler un vent de renouveau sur le métier tout en respectant les fondamentaux de la distribution.



Titulaire d'un Master Vente et bénéficiant d'une expérience commerciale réussie chez Facom – attaché commercial en Ile de France, il multiplie par trois le CA de la marque dans cette région, ce qui lui vaudra d'être rapidement promu au poste de responsable grands comptes Ile de France de la marque leader d'outillage à main – Matthieu Paunasz se lance dans la création d'entreprise à l'âge de 26 ans. « Le temps passé dans les embouteillages de la région parisienne me pesait de plus en plus et puis, surtout, conduire le développement de ma propre affaire me motivait beaucoup » explique le jeune chef d'entreprise. Passionné d'outillage, celui-ci ne tergiversa pas pendant des mois, une fois sa décision prise de créer sa quincaillerie : « En septembre 2008, je repérais un bail à céder dans le centre commercial de Senlis, ma commune de résidence, et en novembre de la même année, la quincaillerie ouvrait ses portes ».

Pour lancer son activité de distributeur d'équipements et outillages professionnels, le responsable de LQS Distribution fait le choix de s'appuyer sur des cartes fortes. Facom et Bosch seront les deux premières, clairement évocatrices du positionnement haut de gamme de la nouvelle quincaillerie qui, à son démarrage et suite à la réalisation d'une étude de marché, développe une activité complémentaire de location-vente de matériels dirigée vers les professionnels et les particuliers. Celle-ci génèrera un flux de trésorerie permettant à la quincaillerie de se constituer plus facilement un stock important de marchandise, ce qui était l'objectif visé. Au fil du temps, le distributeur s'est détaché de cette activité qu'il ne pratique plus du tout depuis un an.

A la fin de son premier exercice, LQS Distribution avait réalisé un chiffre d'affaires frisant les 100 Ke, dont environ une moitié générée par les ventes réalisées auprès des anciens clients grands comptes de Matthieu Paunasz, majoritairement des concessionnaires automobile représentant des marques allemandes haut de gamme et désireux de s'équiper en matériels et outillage d'un niveau de qualité équivalent.

Montée en puissance

A la fin de l'année 2013, le chiffre d'affaires de LQS Distribution aura dépassé 450 Ke. Soixante-dix pour cent de ce chiffre sont imputables aux accords cadres, le reste étant principalement réalisé sur la route par les deux ATC de la quincaillerie dont l'action s'exerce sur un rayon d'une cinquantaine de kilomètres autour de Senlis/Chamant. Majoritairement composée d'industries de tous types et de toutes tailles, mais aussi d'artisans du bâtiment et de collectivités locales, la clientèle professionnelle du distributeur, lequel s'est également tourné vers les particuliers depuis une période récente, comprend quelque 150 clients activant régulièrement leur compte, dont une dizaine représente environ la moitié du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Même si la vie d'un responsable de TPE n'est pas facile tous les jours et qu'il ne faut jamais relâcher son effort, avoir atteint l'objectif d'enregistrer en 2013 une croissance de 100% par rapport à l'année précédente représente un motif de satisfaction pour Matthieu Paunasz. Le 26 novembre dernier, la quincaillerie fêtait sa première année d'installation à Chamant – une commune de l'Oise jouxtant Senlis où la quincaillerie ne compte pas de concurrent frontal. Elle y loue des locaux couvrant 250 m² au sol répartis en 140 m² de magasin/showroom et 50 m² de bureaux en mezzanine, plus 110 m² de réserve. Quatre ans après sa création, la quincaillerie isarienne quittait ainsi son implantation historique de 70 m² pour investir des locaux trois fois plus grands et être ainsi en mesure de stocker un plus grand nombre de références pour satisfaire plus facilement les besoins des clients se déplaçant dans le point de vente (depuis l'ouverture du magasin de Chamant, la partie du CA réalisé en emporté a triplé pour passer de 5 à 15% environ) et mieux mettre en valeur l'offre de ses fournisseurs partenaires privilégiés.

Une offre étendue et des partenariats étroits

LQS Distribution a édité au début de l'année 2013 son premier catalogue général. Valable pour deux ans, ce document présente l'offre d'une quarantaine de marques de notoriété spécialisées dans différents domaines, dont une quarantaine de milliers de références disponibles sous 48 heures, directement livrées par le fournisseur en vertu des accords que la quincaillerie a passés avec eux. Si certains univers produits comme l'outillage, la fixation, le workwear ou le nettoyage, revêtent une importance particulière dans l'offre du distributeur, celle-ci s'étend à de nombreux autres segments de marché (soudage, outils coupants, levage et manutention…ainsi que de nombreux consommables et autres aérosols techniques) pour répondre à la majorité des besoins de sa clientèle. « La plupart des produits que nous commercialisons portent la marque des challengers des différents marchés sur lesquels nous sommes positionnés » indique Matthieu Paunasz « A mes yeux, ces entreprises, presque toujours moins grandes et plus souples que les leaders, sont plus ouvertes à l'instauration d'un réel partenariat avec leurs distributeurs ». Et, dans ce domaine, la quincaillerie a poussé les choses assez loin, jusqu'à présenter dans son point de vente la quasi intégralité de l'offre de marques que le distributeur a privilégié comme fournisseurs sur leurs segments de marché. C'est notamment le cas de Blaklader pour le workwear, de Mob pour l'outillage à main, d'Abus pour la serrurerie, d'Index pour la fixation ou encore de Kärcher pour le nettoyage, des gammes qui occupent la majeure partie du magasin de Chamant où les nouveautés produits de ces différents fabricants sont disponibles, tout juste lancées.

Pour illustrer la force du partenariat que la quincaillerie entretient avec certains de ses fournisseurs, il faut également évoquer le cas de Festool et celui de Mirka. Concernant le fabricant allemand de machines électroportatives, LQS Distribution, partenaire Premium de la marque eu égard à l'importance du stock détenu, a dédié à cette marque une boutique intégrée dans son propre magasin (shop in shop). Le distributeur est également « test center » Festool, ce qui lui permet d'organiser dans le magasin de Chamant ou chez ses clients des démonstrations et essais des machines. Par ailleurs, LQS Distribution a noué un partenariat exclusif avec la marque finlandaise spécialiste des solutions de ponçage relatif à la vente en ligne des produits Mirka, pour laquelle la quincaillerie a récemment lancé le site Abrasifs-Online.fr.

Se développer en toute indépendance

Féru d'informatique tout autant que d'outillage, Matthieu Paunasz qui, outre la quincaillerie, possède une

entreprise spécialisée dans la conception de sites Internet, entend bien faire du commerce en ligne l'un des piliers du développement de LQS Distribution. A l'instar de ce qui a déjà été fait avec Mirka, le jeune entrepreneur a projeté de lancer d'ici la fin de l'année 2014 six sites de ventes en ligne en se rapprochant de ses principaux partenaires fournisseurs. « Ces outils devraient à terme assurer à la quincaillerie un rayonnement bien supérieur à celui qu'elle a aujourd'hui » commente Matthieu Paunasz « Mon objectif est également d'élargir l'éventail des fournisseurs de LQS Distribution et j'espère gérer plus de 200 comptes fournisseurs dans un avenir assez rapproché ».

Mettre sur pied une stratégie promotionnelle sera un autre chantier majeur en 2014 pour LQS Distribution qui reconnaît avoir des progrès à faire dans ce domaine. « Je fourmille d'idées pour le développement de mon entreprise » explique Matthieu Paunasz, « mais j'essaie de me fixer des objectifs réalisables qui tendent à créer une nouvelle forme de commerce dans un métier qui reste traditionnel ». Interrogé sur une éventuelle adhésion de la quincaillerie à un groupement, le responsable de LQS Distribution réaffirme haut et fort une totale indépendance, estimant avoir en main tous les atouts pour obtenir de ses fournisseurs les meilleures conditions d'achats, pour évoquer ce seul aspect. Une indépendance qui se confond avec un certain individualisme qui est l'une des caractéristiques de la génération Y !

Dominique Totin

Multi-services pour les particuliers

Bien qu'elle ait au début de sa jeune histoire développé des actions auprès d'une cible de particuliers – une animation commerciale menée avec son partenaire Mirka s'était ainsi traduite par la distribution de 10 000 tracts en 3 jours – LQS Distribution s'est par la suite concentrée sur sa clientèle de professionnels pour s'intéresser de nouveau récemment aux moyens de développer un chiffre d'affaires additionnel avec les particuliers. Aujourd'hui, cette clientèle représente une dizaine de pour cent du chiffre d'affaires du distributeur qui a lancé à l'automne 2013 plusieurs services qui lui sont destinés. Placés sous la responsabilité d'un technicien dédié à cette activité, ces services que la quincaillerie signale dans huit rubriques différentes des pages jaunes comprennent notamment un dépannage serrurerie 24h/24, l'installation de systèmes de vidéo-surveillance, la réalisation d'organigrammes ou encore la pose de clôtures, ce dernier service étant également proposé aux entreprises et aux collectivités.