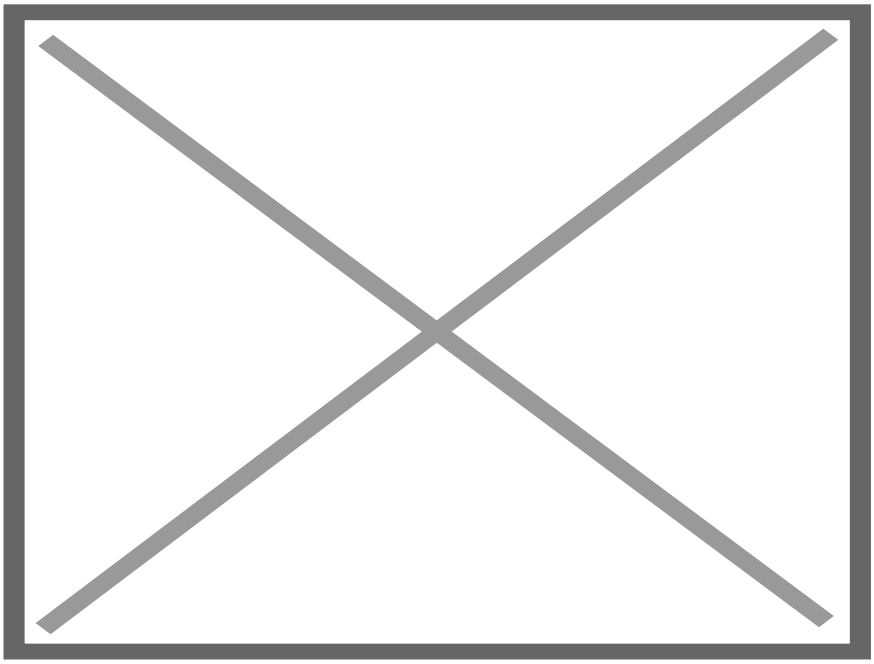
septembre 2025

Polymat – Corse (20)

Quatre agences pour mailler la Corse

Pour nombre d'entre nous, la Corse rime avec Ile de Beauté, randonnées dans le GR 20 et plages lumineuses. Mais au-delà de cet aspect carte postale, c'est aussi un territoire économique et donc d'implantation des quincailleries et fournitures industrielles. Dans ce domaine d'activité, l'acteur le plus emblématique est la société Polymat qui est en capacité de travailler avec tous les clients à travers ses quatre agences entourant l'île, un aboutissement pour cette entreprise d'une trentaine d'années dont le développement doit s'effectuer dans des conditions d'exploitation exigeantes.



La Corse est un petit territoire de 350 000 habitants dont l'activité économique est beaucoup plus tirée par le tourisme que par l'industrie, avec également un artisanat très dépendant du secteur de la construction. Par ailleurs, son caractère insulaire lui impose des contraintes que n'ont pas à subir les autres départements français, sans compter les exigences d'une géographie où la montagne impose des temps de parcours très importants. C'est dans cet environnement particulier que se développe toute la distribution professionnelle locale et notamment la quincaillerie et la fourniture industrielle. Sur ce marché compliqué, force est de constater que malgré une densité d'établissements moins forte que sur le continent, leur développement demande une somme d'efforts particulièrement élevée.

Furiani, Porto-Vecchio, Ajaccio et Corbara

Dans le domaine de la quincaillerie professionnelle, la société Polymat, adhérente du Groupe Cofaq sous l'enseigne Master Pro, affiche la meilleure couverture de l'île. Dirigée par Jean François Bianchi, cette société exploitant aujourd'hui quatre agences a débuté en 1992 avec un local de 200 m^2 situé dans une traverse de Furiani, en proximité de Bastia. Le magasin quitte ce lieu en 2000 pour emménager dans un 260 m2 implanté sur une route principale avant, quatre ans plus tard, de prendre son visage actuel avec une extension qui le portera à 560 m^2 avec une mezzanine – sa réserve occupe 150 m2 de cette surface. Il s'agit du site principal de distributeur en termes d'activité commerciale.

Le deuxième point de vente de Polymat a vu le jour en 2003 à Porto-Vecchio, la troisième ville de Corse sur laquelle l'entreprise travaillait déjà. Initialement de 200 m^2, il fut lui aussi déménagé quelques années plus tard pour se transformer en 2012 en un magasin de 450 m^2 comportant 300 m^2 d'expovente accessible à la clientèle et 150 m^2 de réserve. La nouvelle agence bénéficie d'un emplacement de premier ordre, donnant sur la rocade entourant la ville et sur la route de L'Ospedale menant vers l'arrière-pays.

La troisième agence Polymat, par ordre chronologique, fut celle d'Ajaccio, pour laquelle le distributeur partait cette fois de zéro. De l'aveu même de Jean François Bianchi, ce fut long de faire démarrer cette agence. De plus, elle était placée à l'écart des flux routiers, problème qui fut résolu en 2021 par un transfert en bordure de route, dans un local plus grand, d'une superficie de 450 m^2 dont 400 m^2 pour la seule surface de vente exposition. Enfin, dernière venue et d'ouverture récente, l'agence de Corbara, à 7 km de L'Ile-Rousse en direction de Calvi, vient boucler le pourtour de l'île en comblant le dernier trou dans la raquette de Polymat pour prodiguer à ses clients une disponibilité immédiate des produits en J0. D'une surface de 200 m^2 totalement dédiée à la vente en libre-accès, cette agence réapprovisionnée tous les jours depuis Furiani dessert toute la clientèle nord-ouest de l'île, cette dernière ne pouvant pas se déplacer sur Bastia : Corbara se trouve déjà à 1h45 de cette ville pour une distance de seulement 95 km.

Le rôle prédominant des agences

Par cette petite présentation physique, il est aisé de constater que la société Polymat a choisi de démultiplier de façon rationnelle ses implantations sur le relief accidenté de la Corse pour être en mesure de servir au mieux toute la clientèle de l'île. Comme l'explique Jean François Bianchi : « *La Corse est structurellement un marché pauvre et difficilement accessible organisé en microrégions. Ajaccio, Sagone, Sartène, etc. sont autant de territoires différents sur lesquels il faut être présent pour espérer travailler. C'est difficile, exigeant, et disposer d'un point de vente de proximité permet d'ouvrir de nombreuses portes* ».

Ces différents magasins sont autant de lieux de rencontre avec les clients, qui ont ainsi un point d'approvisionnement dans les principales zones économiques de l'île. Ce sont des agences de tailles limitées tournées vers la...

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