janvier 2012

UMHS

Accueil / BBI / Distribution

Trois métiers développés en synergie

Spécialisé à l'origine dans la quincaillerie et le négoce des aciers, UMHS se diversifie au début des années 2000 dans le négoce de matériaux pour devenir un groupe de distribution dont l'adhésion aux groupements Seba, Socoda et Tout Faire traduit la multispécialisation. Majoritairement implanté dans l'Essonne et en Seine-et-Marne, ce réseau de distribution qui a essaimé hors des frontières franciliennes développe une synergie profitable à ses différents métiers et enregistre une progression régulière à deux chiffres qui se confirmera une nouvelle fois en 2011.



L'Union Métallurgique de la Haute Seine a été créée il y a tout juste 90 ans. La naissance de ce qui allait devenir un groupe de distribution aujourd'hui déployé à travers 14 points de vente est assez émouvante puisqu'elle résulte de la promesse que s'étaient faite deux « poilus » exploitant chacun une quincaillerie de centre ville, l'un à Melun et l'autre à Corbeil, d'unir leurs entreprises en revenant de la guerre. L'entreprise ainsi formée donne naissance à un premier négoce d'aciers à Corbeil en 1930 puis à un second à la fin des années 1950 à Melun. Comme le font à la même époque de nombreuses quincailleries à travers le pays, la quincaillerie historique de Melun quitte le centre-ville en 1968 pour s'installer en périphérie, à Melun Vert-Saint-Denis où sont également implantés le siège et l'une des deux plates-formes logistiques du groupe tandis que le transfert de la quincaillerie de Corbeil dans une ZI de Corbeil-Essonnes s'effectuera au début des années 1990. Au fil des années, UMHS se renforcera dans son activité de quincaillier. Quatre unités, dont trois créées par le groupe en Seine-et-Marne (à Roissy-en-Brie dans les années 1970 puis plus tard à Montereau et à Provins), s'ajouteront ainsi aux deux magasins historiques, UMHS ayant tout récemment porté à six le nombre de ses quincailleries à travers le rachat d'un point de vente DomPro à Bourgoin-Jallieu, dans l'Isère.

Montée en puissance des négoces matériaux

A l'orée du troisième millénaire, le groupe coté à la bourse de Paris depuis les années 1960 et dirigé par Ollivier Scialom qui en détient la majeure partie du capital développe un troisième métier, le négoce de matériaux. Pour cela, le distributeur se rallie à Tout Faire, jugeant le potentiel de développement de ce groupement encore important en Ile de France, et transforme en 2000 son parc aciers de Corbeil en négoce matériaux (avec une composante négoce d'aciers importante) avant de racheter quelques mois plus tard un négoce à Linas, près de Montlhéry. Au cours de la dernière décennie, le réseau de négoces sous enseigne Tout Faire du groupe UMHS s'élargira par rachats successifs pour compter aujourd'hui six points de vente.

Le groupe de distribution reprendra ainsi en 2003 un négoce à Saint Pierre les Nemours (77) puis, entre les

années 2008 et 2010, trois négoces de matériaux appartenant au même groupe et implantés dans le Loiret à Lorris, Courtenay et Château-Renard.

Créé dans l'objectif essentiel de satisfaire l'ensemble des besoins de la clientèle des quincailleries et parcs aciers UHMS déjà existante, le pôle négoces matériaux du groupe s'est immédiatement orienté vers le développement d'une offre dont la largeur le rend assez atypique. « *A chaque rachat d'un négoce matériaux, nous enrichissons son offre traditionnelle de gammes de quincaillerie générale ainsi que de références relevant de spécialités comme le sanitaire ou l'électricité* » explique le P-dg du groupe, ce qui se reflète dans le fait que les négoces Tout Faire d'UMHS sont également adhérents des groupements Socoda et Seba auxquels appartiennent par ailleurs les quincailleries et les parcs aciers du groupe.

Synergie et autonomie

Sa présence sur différents métiers et la largeur d'une offre composée de quelque 80 000 références produits permettent à UMHS de développer une clientèle diversifiée (le groupe gère quelque 35 000 comptes clients) relevant essentiellement des secteurs de l'industrie, du bâtiment, des collectivités locales et entités publiques. L'objectif du distributeur est de satisfaire l'ensemble des besoins de sa clientèle sur les différentes zones de chalandise où il est implanté et lorsque l'on sait que l'UMHS assure pour certains clients jusqu'à 50% de leur approvisionnement total, on peut affirmer que cet objectif est en grande partie atteint.

Pour tirer le meilleur parti de la synergie existant entre ses métiers tout en faisant preuve d'un professionnalisme pointu dans chacun d'entre eux, le groupe a mis en place une nouvelle organisation il y a un peu plus d'une année. Ainsi, outre un back office commun qui facilite la gestion globale du réseau et permet l'essaimage de ce dernier hors de sa zone historique de développement, le distributeur s'est doté d'un service Achats unique qui favorise la massification des achats et de directions distinctes par métiers au sein desquelles les responsables d'agence jouissent d'une large autonomie. Le directeur des achats José Desa chapeaute les cinq chefs produits du groupe dédiés au sanitaire, à l'électricité, aux matériaux, à l'outillage et à la quincaillerie tandis qu'aux Directions Quincaillerie, Matériaux et Aciers, respectivement placées sous la responsabilité d'Eric Lesoin, Fabrice Lanaro et Béatrice Fouchaux, sont rattachées des équipes de vente itinérantes. Ces dernières sont composées de quinze membres pour la quincaillerie et la FI, quatre membres pour les matériaux et un collaborateur pour l'activité Aciers.

Un responsable grands comptes et un call-center gérant essentiellement les appels entrants agissent par ailleurs de manière transversale pour les trois métiers du groupe.

Dans l'évocation de la force commerciale du groupe UMHS, il faut bien sûr citer les quelques soixante-dix vendeurs en magasins du groupe qui portent à plus de cent dix personnes l'effectif du groupe dédié à une fonction commerciale sur un total de 270 collaborateurs, dont quarante ont été recrutés au cours de l'année 2010.

Une logistique efficace

Réalisant son chiffre d'affaires à parts à peu près égales entre les ventes emportées et les ventes livrées, UMHS est capable d'honorer la majorité des commandes de ses clients dans un délai n'excédant pas 48 heures grâce à une organisation logistique adaptée à ses différents métiers. Ainsi, l'essentiel des références dans les familles de la quincaillerie générale, la fourniture industrielle, l'outillage, l'électricité et le sanitaire est stocké sur la plate-forme centrale de Melun Vert-Saint-Denis sur une superficie de 4 000 m². Cette plate-forme où est basée une partie de la flotte du groupe alimente le réseau d'agences et expédie les commandes importantes, chaque agence disposant par ailleurs d'une camionnette pour livrer sa clientèle de proximité et répondre aux urgences. Côté matériaux, chaque négoce qui bénéficie d'achats massifiés gère son propre stock. Pour les aciers, le stock central de Melun La Rochette approvisionne le stock des différents points de vente grâce à quatre camions et une semi-remorque. Pour améliorer encore sa performance logistique dans ce

dernier métier, le groupe vient d'investir plusieurs millions d'euros dans le transfert de sa plate-forme Aciers à Brie-Comte-Robert (77) sur un site à la capacité plus de deux fois supérieure où les flux seront fortement automatisés et dont la mise en fonctionnement est prévue pour la fin du premier trimestre 2012.

Développement soutenu et nouveaux services

Après avoir traversé le plus fort de la crise en stabilisant son chiffre d'affaires, UMHS va réaliser en 2011 un chiffre d'affaires en croissance de plus de 12% qui dépassera 70 Me, dont 40% générés par la quincaillerie et l'outillage, deux univers produits en forte progression au sein du groupe. Pour poursuivre son développement, UMHS a récemment développé de nouveaux services. Ainsi, toute commande passée avant 12 h est livrable le même jour avant 16 heures dans un rayon d'une quinzaine de kilomètres autour de Melun et de Corbeil, ce service évitant à la clientèle francilienne du distributeur une perte de temps importante occasionnée par l'importance de la circulation automobile. Par ailleurs, la quincaillerie de Melun a développé un service création de clés et organigrammes. Pour accompagner ses clients dans la constitution de leur trésorerie, UMHS est en train de peaufiner un service de location longue durée.

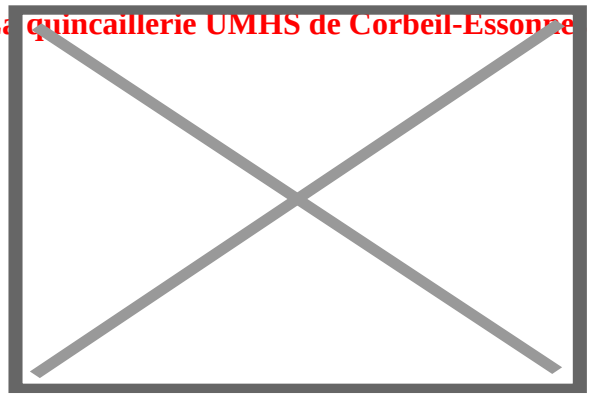
Enfin, il faut mentionner le lancement sur le web en mai 2011 du site marchand internet www.umhs.fr. Accessible aux professionnels via des codes personnels, ce site propose à la vente 80% du plan de vente du distributeur et permet le règlement en ligne selon les conditions propres à chaque client. La livraison des commandes est assurée dans un délai de 24 à 48 heures dans le lieu choisi par le client. Actuellement en phase de lancement, ce site de commerce électronique qui offre également la possibilité de télécharger fiches produits et photos est considéré comme un axe de développement important pour le groupe qui projette de réaliser en ligne plus de 5% de son chiffre d'affaires à l'horizon fin 2012.

Dominique Totin

Les Journées Pro 2011

Les 17 et 18 novembre derniers, le groupe UMHS conviait ses clients à ses Journées Professionnelles organisées dans cadre du Château de Nandy, en Seine et Marne. Ces deux journées ponctuées par des démonstrations techniques et des promotions et ventes Flash furent l'occasion pour plus de 800 clients du groupe de distribution de découvrir sur une surface de 800 m2 d'exposition les gammes de plus de 110 fournisseurs jouissant d'une forte notoriété et représentatifs des univers quincaillerie, outillage (et notamment outillage électroportatif auquel était dédiée une zone d'exposition spécifique), fourniture industrielle et matériaux. Côté détente, les plus audacieux des participants à ces journées professionnelles purent s'essayer au saut à l'élastique tandis que tous pouvaient déguster des produits du terroir arrosés de Beaujolais nouveau, se restaurer grâce à un buffet chaud et assister, le soir du 17 novembre, à une soirée cabaret de grande qualité accompagnée d'un cocktail dînatoire.

La quincaillerie UMHS de Corbeil-Essonne



Transférée il y a une dizaine d'années dans une ZI de

Corbeil-Essonnes sur un site où sont également implantés un parc aciers et un négoce matériaux du réseau UMHS, l'une des deux quincailleries historiques du groupe vient récemment d'être réaménagée. Fer de lance avec l'unité de Melun de l'activité Quincaillerie du distributeur, cette structure dirigée par Fabien Winiarz (par ailleurs directeur du développement du groupe) emploie 25 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 6 Me, une moitié étant imputable à la vente en emporté et l'autre aux livraisons. La quincaillerie et l'outillage (incluant la protection et la fourniture industrielle) génèrent une moitié du chiffre d'affaires, l'autre moitié étant essentiellement imputable aux ventes réalisées par les familles électricité et sanitaire-chauffage. Déployée sur 5 000 m2 couverts, la quincaillerie présente une superficie également répartie entre vente en libre service et vente au comptoir (une partie de la surface étant dédiée à la réserve) et développe une offre de quelque 20 000 références produits. Dès son arrivée, le visiteur découvre un podium Actions Commerciales, renouvelé chaque semaine, et évolue ensuite parmi des rayons clairement signalés, la hauteur limitée des gondoles du libre service permettant d'avoir une vision claire de l'ensemble de l'offre. Certains univers comme l'EPI et le sanitaire sont mis en valeur au sein de showrooms favorisant l'achat d'impulsion.