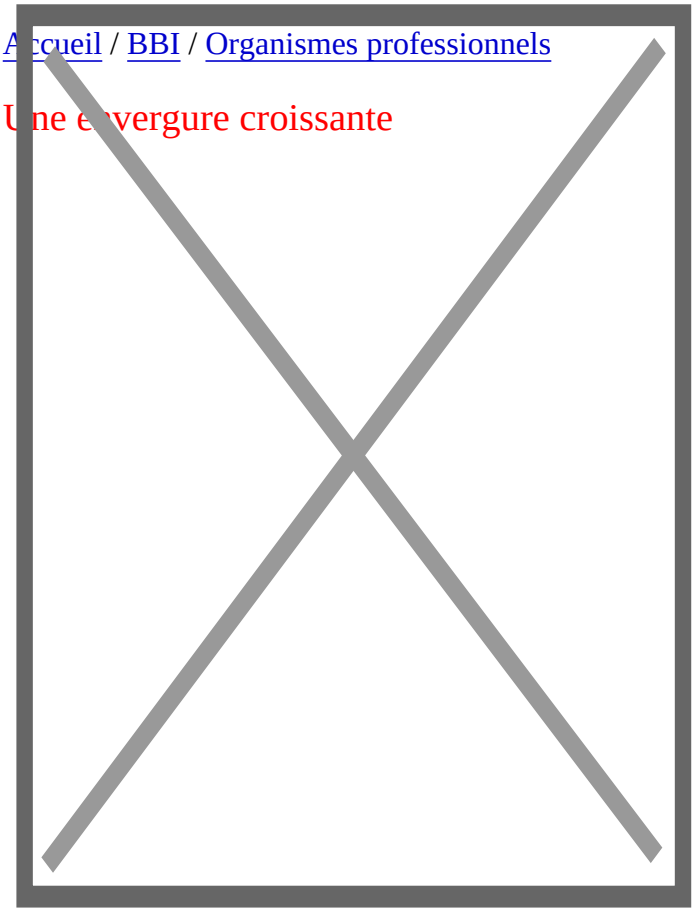
octobre 2010

FI & Aciers : Quincaillerie Rozier Aimé - Pierrelatte (26)

Une envergure croissante



En dépit de sa dénomination due à des raisons historiques, la quincaillerie Rozier est un distributeur d'aciers et de fournitures industrielles. Cette entreprise familiale membre du réseau Socoda qui rayonne sur toute vallée du Rhône doit son développement régulier à une forte réactivité, des services différenciateurs et une expertise de plus en plus reconnue, comme en témoigne la distinction que vient de lui attribuer le leader mondial de l'énergie.

Comme bon nombre d'entreprises de distribution de fournitures industrielles françaises, la quincaillerie Rozier fut d'abord un magasin de centre ville dont l'offre en articles de quincaillerie, outillage, fers et produits de ménage s'adressait aussi bien aux artisans locaux qu'aux particuliers. Créée à Pierrelatte (26) par Marius Rozier à la fin du dix-neuvième siècle, l'entreprise familiale se transmit au fils puis au petit-fils de ce dernier qui arrive dans l'entreprise à la fin des années 1960. Dix ans plus tard, la quincaillerie dont l'activité s'est au fil des années clairement tournée vers une clientèle de professionnels s'installe dans la ZI des Malalonnes de Pierrelatte où elle dispose alors d'un magasin de 300 m2 et d'un parc acier de 500 m2. Débuté au début des années 1970, le chantier de construction de l'usine Georges Besse d'Eurodif sur le site de Tricastin générait un volume d'affaires important pour la quincaillerie et un accroissement de sa surface était devenu impératif à son développement. Au cours des trente dernières années, la quincaillerie a connu plusieurs extensions et elle développe aujourd'hui une superficie couverte totale de 9 000 m2 répartis sur

deux sites distincts à Pierrelatte. Après avoir été confiée quelques années à Michel Vaultier, la direction de l'entreprise est aujourd'hui assurée par Christophe Rozier, Président du directoire depuis 2008 et Sébastien Rozier, Directeur Général adjoint et responsable de l'activité FI, représentant tous deux la quatrième génération aux commandes de l'entreprise familiale.

Une organisation autour de trois pôles

Employant 42 collaborateurs et réalisant un chiffre d'affaires d'une vingtaine de millions d'euros, la quincaillerie Rozier s'est structurée il y a quelques années autour de trois pôles, chacun étant doté d'une direction spécifique.

Représentant environ 70% du chiffre d'affaires global du distributeur généré par la vente de quelque 15 000 tonnes d'acier par an, le pôle Acier est le plus important d'entre eux. Deux vastes bâtiments sont dédiés à cette activité, le parc acier qui fait face au magasin du distributeur dans la ZI des Malalonnes et l'atelier de découpe et de parachèvement des produits implanté depuis 2005 sur un terrain de 3 ha que possède la quincaillerie dans une autre zone de Pierrelatte. Relevant également de l'activité de négociant de produits sidérurgiques du distributeur et concernant plus particulièrement la partie inox et aluminium du parc aciers, le pôle produits spéciaux génère environ 10% du chiffre d'affaires. La troisième activité exercée par Rozier est la distribution de fournitures industrielles. Un point de vente de trois cents mètres carrés et une zone de stockage d'un millier de mètres carrés sont dédiés à cet univers produits qui génère les 20% restants du chiffre d'affaires du distributeur. L'équipe commerciale de la quincaillerie est composée de quatre ATC agissant tant dans le domaine des aciers que dans celui de la FI et travaillant en binôme avec des commerciaux sédentaires.

Rayonnement au-delà de la vallée du Rhône

La zone de chalandise du distributeur s'étend sur l'ensemble de la vallée du Rhône, du sud du département du Rhône aux portes de Marseille et inclut les départements de l'Ardèche, du Gard et du Vaucluse. L'entreprise possède en portefeuille plus d'un millier de comptes clients, dont les trois-quarts sont régulièrement activés. Diversifiée, la clientèle de la quincaillerie Rozier est composée d'artisans, d'administrations locales et d'entreprises industrielles de toutes tailles. Parmi elle figurent des grands comptes avec lesquels le distributeur réalise une dizaine de pour cent de son chiffre d'affaires. Ces derniers relèvent du secteur du BTP comme des filiales d'Eiffage ou de Vinci que la quincaillerie sert en outillage sur un plan régional et, de manière plus marquée encore, du secteur de la maintenance dans le domaine du nucléaire. La quincaillerie approvisionne en fournitures industrielles diverses des entreprises comme Spie nucléaire, Onet, Freyssinet et Areva, leader mondial de l'énergie nucléaire, et développe un savoir-faire particulier dans le domaine du démantèlement nucléaire. Elle est d'ailleurs partenaire des sous-traitants d'Areva et d'Edf dans les opérations de démantèlement sur divers sites (Tricastin, Cadarache, Creys Malville, Chooz, Paluel…).

En matière de fourniture de produits et de services à l'industrie nucléaire, l'influence de Rozier dépasse largement le cadre régional et le distributeur estime avoir encore un potentiel de développement élevé sur ce marché.

Se faire reconnaître en tant que multispécialiste

« L'activité de négociant en produits sidérurgiques est sujette aux fluctuations. C'est pourquoi, tout en souhaitant conserver nos positions dans ce domaine, nous avons depuis plusieurs années la volonté de développer de manière significative notre activité dans la FI » expose Sébastien Rozier qui explique que c'est l'une des raisons principales de l'adhésion de la quincaillerie au département Outils Pro/Industrie de Socoda, en 2002. Selon le responsable FI de la quincaillerie, l'appartenance de Rozier à ce groupement très bien implanté et qui bénéficie d'une excellente image participe au développement de l'entreprise en

favorisant des échanges fructueux avec certains adhérents et en lui permettant d'obtenir de meilleures conditions d'achats et de bénéficier d'outils marketing efficaces.

En ce qui concerne le soudage, le savoir-faire du distributeur qui appartient au réseau labellisé Soudage de Socoda est déjà reconnu, mais le directeur de la FI de la quincaillerie souhaite encore renforcer le service et la gamme proposés dans ce domaine. C'est pourquoi, depuis un an, un chef produit spécialisé dans le soudage capable de réaliser des études techniques, le chiffrage complet des projets ainsi que la mise en route des matériels chez les utilisateurs est venu renforcer l'équipe commerciale. L'embauche d'un assistant de ce chef de produit est déjà planifiée. Pour répondre au mieux aux besoins de sa clientèle, et notamment dans le secteur du nucléaire, la quincaillerie vient de s'équiper d'un banc qui permettra la fourniture de certificats d'étalonnage. Toujours dans ce même domaine, le distributeur met à la disposition de sa clientèle un parc annuel de vingt-cinq machines neuves pour la location, lesquelles sont ensuite proposées à la vente en matériels d'occasion. Le distributeur peut ainsi amortir ses matériels tout en offrant à ses clients la possibilité d'acheter à bon prix des matériels en très bon état.

Mais le soudage n'est pas le seul secteur dans lequel la quincaillerie développe régulièrement son savoir-faire et le distributeur a la volonté de renforcer son expertise dans d'autres univers, notamment la machine-outil ou encore la protection de l'individu, une famille de produits qui progresse régulièrement et pour laquelle un chef de produit dédié devrait prochainement être embauché.

Des services différenciateurs

Evoluant sur un marché très concurrentiel, la quincaillerie de Pierrelatte dont l'offre exclut les produits d'origine asiatique s'est clairement positionnée sur le haut de gamme comme en témoignent les cartes qu'elle exploite : Esab pour le soudage, Facom pour l'outillage à main et Knipex pour le segment de la pincerie, Bosch en électroportatif, Saint-Gobain Abrasifs pour les abrasifs, Macc pour la machine outil, Bollé pour les lunettes de protection, Trumpf pour les machines de découpe – une marque dont la quincaillerie Rozier est le distributeur régional le plus important de sa région –, etc. Au-delà de la qualité de son offre produits, le distributeur se démarque par ses services.

Pour l'activité FI, on peut citer l'existence d'un stock de 1 000 m2 contenant en permanence l'ensemble des gammes et qui permet de livrer dès le lendemain toute commande passée avant 17 h. Les colis et palettes sont acheminés par la propre flotte de cinq camions du distributeur (elle livre environ 80% des quelque 380 colis expédiés chaque jour, hors palettes) ou par des transporteurs nationaux pour les destinations plus lointaines. La forte réactivité de Rozier se traduit également par sa capacité à réaliser des cotations en moins de 36 heures. Le Service Après Vente intégré à l'entreprise permet quant à lui la réparation et l'assemblage des machines vendues par le distributeur, dans ses propres locaux ou sur site. Concernant cet aspect, on précisera que Rozier est réparateur agréé de la marque américaine de machines manuelles de découpe Hypertherm. La mise en route des matériels (notamment les machines de soudage/coupage et systèmes d'air comprimé) ainsi que la location et la vente de machines de soudage d'occasion, évoquées plus haut, constituent d'autres services appréciables.

Côté produits sidérurgiques, la valeur ajoutée apportée par le distributeur découle essentiellement de l'existence de l'atelier de découpe et de parachèvement des produits. Equipé d'une scie à ruban de grande capacité, de ponts roulants et du prolongement d'une voie ferrée SNCF permettant la livraison directe des produits longs (au-delà de 15 m), cet atelier fonctionnant en 2x8 heures qui emploie quatre personnes, réalise la découpe des produits à la demande dans toutes les dimensions et effectue la livraison dans un délai de 36 heures après la commande, voire 24 heures en cas d'urgence. Pour pouvoir renforcer encore le service offert, cet atelier où sont découpées chaque mois huit cents à mille tonnes de poutrelles fait l'objet d'un projet d'extension sur lequel nous reviendrons plus loin. Avant que celui-ci ne soit mis à exécution, sa capacité aura déjà augmenté puisqu'une machine de sciage supplémentaire ainsi qu'un nouveau pont roulant y feront

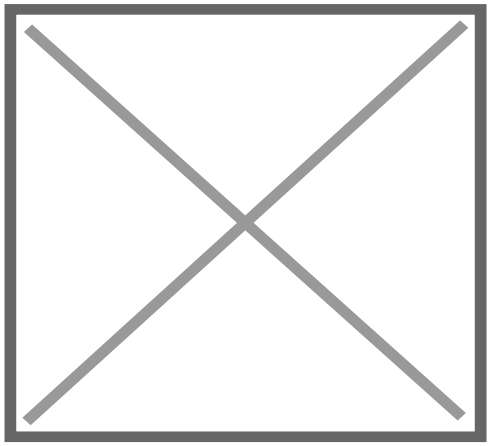
bientôt leur apparition. L'atelier de parachèvement des aciers et produits spéciaux pourrait alors fonctionner en 3x8 heures et livrer les poutrelles coupées et percées.

Projets de développement

Pour se doter d'un outil de travail plus fonctionnel, plus moderne et plus vaste, la quincaillerie Rozier a prévu de déménager à l'horizon 2015. A cette date, l'ensemble des installations sera regroupé sur le site d'implantation actuelle de l'atelier de parachèvement des produits pour développer une superficie couverte totale de 12 000 m2. L'atelier de découpe verra ainsi sa superficie passer de 4 000 m2 à quelque 6 000 m2 et la surface du magasin, de même que celle de la zone affectée au stockage de la FI, sera alors de 1 500 m2. Cet agrandissement permettra notamment d'installer un show-room dans le point de vente pour exposer les machines en plus grand nombre.

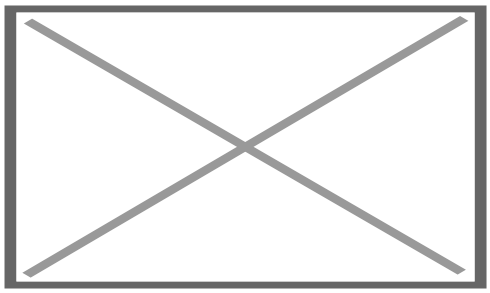
Pour l'heure, Rozier est en cours d'élaboration de son catalogue électronique qu'elle réalise à la demande de certains de ses clients grands comptes et avec leur collaboration. Lorsque celui-ci sera achevé, le distributeur pourra alors éditer une version papier de son catalogue général dont le lancement est prévu pour 2011.

Dominique Totin



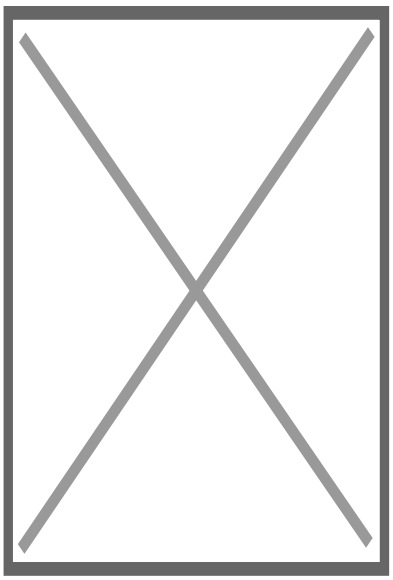
Labellisation Areva

Le label Fournisseur Areva est une distinction décernée par l'industriel de l'énergie à ses sous-traitants respectant un cahier des charges comportant vingt-cinq critères. La quincaillerie Rozier figurait en juin dernier parmi les 250 entreprises françaises et étrangères, tous secteurs d'activités confondus, à recevoir ce label. Selon Christophe et Sébastien Rozier, Areva à qui Rozier fournit de nombreuses familles de produits (visserie boulonnerie, outillage à main, abrasifs, matériels de manutention et de soudage…) a sans doute été sensible à la réactivité et à l'éclectisme de l'entreprise de distribution qu'ils dirigent ainsi qu'à son implication dans le commerce équitable, l'égalité des chances et le développement durable. L'attribution de cette distinction, gage de sérieux et de qualité, concrétise les excellentes relations qui existent entre les deux entreprises depuis plusieurs décennies et ouvre de nouvelles perspectives de développement au distributeur de Pierrelatte, auprès d'Areva même dans d'autres activités que le nucléaire ainsi qu'auprès de clients de secteurs divers, y compris à l'étranger.



Un libre service de 300 m2

Implanté dans la zone industrielle des Malalonnes, le magasin de la quincaillerie Rozier, situé dans le prolongement des bureaux du distributeur, se compose de deux zones principales, un libre-service assisté et une partie où sont stockés les produits de visserie boulonnerie et les pièces détachées. Quatre magasiniers/vendeurs/préparateurs sont employés dans ce magasin où les achats emportés génèrent près du quart du chiffre d'affaires total du distributeur.



Une communication soutenue

Sur la centaine de comptes fournisseurs régulièrement activés que dénombre le pôle FI de la quincaillerie Rozier, ce dernier entretient des relations privilégiées avec un tiers d'entre eux environ qui se traduisent souvent par la mise au point d'actions commerciales (actions promotionnelles classiques ou journées de vente au téléphone) ou par l'organisation de tournées accompagnées au cours desquelles un commercial de l'équipe Rozier se rend chez certains clients avec le fournisseur. A ces actions organisées à l'instigation du distributeur s'ajoutent certaines opérations du PAAC (plan d'actions et d'animations commerciales) Socoda. En moyenne, la quincaillerie propose ainsi à tout ou partie de sa clientèle une action commerciale toutes les six semaines. Internet est également un vecteur de communication pour Rozier qui a créé un site institutionnel (www.rozier.fr) il y a deux ans où figurent notamment les promotions en cours. Si à court terme la conception d'un site marchand n'est pas envisagée par les responsables de l'entreprise, ceux-ci estiment néanmoins que la vente en ligne pourrait constituer un axe de développement supplémentaire dans le futur.