

A2ME

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [Indépendants](#)

L'écologie au service de la performance

Depuis bientôt cinq ans, A2ME commercialise, via son agence de Nazelles-Négron (37), une offre globale qui comprend exclusivement des références hautement écologiques tout en privilégiant un niveau de performance élevé. Aujourd'hui, outre son métier de distributeur, A2ME s'efforce de conseiller au maximum ses clients pour promouvoir et démocratiser ce référencement « vert », alternative produit qui répond parfaitement aux futures réglementations de la construction et de la rénovation.

Après des études qui l'ont mené jusqu'à une thèse de microbiologie, Nicolas Delbarre-Caux décide en février 2007 de monter à Nazelles-Négron son propre négoce de matériaux écologiques qu'il baptise A2ME (Amboise Maisons Matériaux Ecologiques). Au départ, son souhait est de répondre avant tout aux attentes des particuliers désireux de réaliser la rénovation thermique de leur maison. Pour cela, il s'entoure de fournisseurs prêts à relever le défi de la société dont la philosophie tend à proposer un référencement exclusivement constitué de produits écologiques (c'est-à-dire d'origine végétale ou minérale) respectueux de l'environnement aussi bien dans leur production que dans leur mise en œuvre et qui garantissent un niveau de performances élevé. Très vite, il stocke des peintures « vertes », c'est-à-dire sans origine pétrolière, des éléments de décoration et des matériaux isolants à base de fibres de bois. Pour ces derniers, il favorise en premier lieu la fabrication en phase humide, procédé technologique qui entraîne la compression naturelle des fibres et qui remplace l'utilisation de résines polyuréthanes. Des panneaux à base de fibres chimiquement collées peuvent néanmoins être référencés lorsqu'il n'y a pas d'équivalent de performance écologique. Ils doivent toutefois être transformés en France.

S'affirmer auprès des industriels et des clients

Durant sa première année d'exercice, A2ME peine à étoffer sa gamme de produits mais gagne la confiance de certains fournisseurs. Il noue par exemple des partenariats commerciaux solides avec le fabricant de panneau de chanvre Hock ou avec la société vendéenne Guillaizeau qui commercialise via sa marque Argilus toute une gamme d'enduits naturels à base de terres crues. Ce type d'industriels étant à la recherche de négociants capables de jouer le jeu de l'écologie, A2ME s'engage en contrepartie de cette confiance commerciale à axer son argumentation de vente autour des avantages de chaque référence.

Dans le même temps, pour convaincre le grand-public de se fournir chez A2ME, Nicolas Delbarre-Caux a tenu à valider son offre. Il a ainsi entrepris la rénovation complète d'un pavillon des années 1970, bâtiment qu'il définit comme passoire thermique, pour le rendre entièrement passif. Pour ce projet, qui a nécessité 2 500 heures de travaux, il n'utilise que des produits issus de son référencement pour vérifier leurs performances en conditions réelles d'application. Disposant désormais d'une offre validée qui renforce son discours commercial, A2ME acquiert une plus grande notoriété et il devient alors difficile pour Nicolas Delbarre-Caux de gérer seul l'entreprise. Désireux de s'entourer d'une personne investie dans la société, aussi bien financièrement que philosophiquement, il est finalement rejoint en avril 2009 par Olivier Allard qui dès lors l'accompagne dans la gestion quotidienne du négoce.

Création du réseau Nature et Développement

En parallèle de cette arrivée, Nicolas Delbard-Caux décide avec l'aide de neuf autres distributeurs spécialisés dans la commercialisation de produits écologiques, de monter un GIE dans le but de mutualiser les moyens financiers pour accroître la notoriété de chaque adhérent. Baptisé Nature et Développement, il offre la possibilité à ces entreprises (souvent des TPE), de participer au salon Batimat, manifestation qui étend leur crédibilité auprès des artisans et des fournisseurs à l'échelle nationale.

Outre une meilleure exposition, Nature et Développement permet également à ses adhérents de s'appuyer sur une centrale d'achats. En effet, le référencement réalisé par le groupement est commun à tous les distributeurs (selon la spécificité de la clientèle, il se peut que certaines agences n'intègrent pas certains produits). Toutefois, chaque enseigne est libre d'intégrer à cette offre générale des marques propres qui répondent au marché local, par exemple des éléments d'ossature bois pour favoriser les scieries régionales. Aujourd'hui, le groupement compte vingt points de vente (deux futurs adhérents basés à Poitiers et Agen ont d'ores et déjà confirmés leur arrivée) et référence une quarantaine de fournisseurs au niveau national, les agences en stockant en moyenne plus d'une trentaine.

Une offre globale et « intelligente »

Grâce à Nature et Développement, A2ME a pu élargir son référencement en intégrant des marques complémentaires à l'offre déjà commercialisée comme par exemple, des panneaux d'isolation à base de fibres de bois Homatherm qui s'inscrivent en complément des produits Steico. Une grande partie du chiffre d'affaires est justement réalisée sur l'isolation (plus de 50%) avec, outre ces deux marques, des produits Climacell (ouate) et bien entendu Hock (chanvre). Le distributeur nazellois propose également des éléments nécessaires à la mise en œuvre de cloisons (Fermacell) ainsi qu'une offre décoration regroupant des enduits à base de terre (Argilus) et de chaux (BCB Tradical), de la peinture écologique avec les marques Auro et Keim ou encore du parquet flottant en partenariat avec le fabricant allemand Meister Werke. Ajoutons également d'autres produits complémentaires qui contribuent à la protection de l'environnement comme des citernes de récupération des eaux de pluie, des capteurs solaires, des poêles à bois...

Bien que Nicolas Delbarre-Caux et Olivier Allard souhaitent respecter à la ligne la philosophie du négoce, ils ont intégré à leur catalogue des produits d'étanchéité à l'air d'origine pétrolière (Pro Clima), ces membranes jouant un rôle déterminant dans la qualité d'isolation de la toiture. Concernant les produits qui n'entrent pas dans le référencement de Nature et Développement, A2ME propose par exemple divers éléments d'ossature bois et du bardage fabriqués par la société basse-normande Bellême Bois. Pour se démarquer de la concurrence, le distributeur privilégie également les bois de pays et stocke de nombreuses essences encore peu exploitées comme du peuplier, de l'érable, du marronnier, du tilleul.

A noter que pour faciliter le travail de ses clients mais aussi garantir une conformité de mise en œuvre, l'entreprise loue (pour les particuliers) ou vend (pour les professionnels) des outils pneumatiques de marque Alsafix ainsi que des souffleuses utilisées pour l'insufflation d'ouates de cellulose.

Faciliter le travail des artisans

Tout en élargissant son offre, A2ME touche de nouveaux clients (sa zone de chalandise s'étend désormais du nord au sud de Blois à Tours pour environ 70 km d'est en ouest), notamment des professionnels confrontés à des problématiques environnementales et des entreprises

spécialisées dans la construction écologique qui, à défaut d'être moins nombreux que les particuliers, représentent un volume plus important. De ce fait, pour satisfaire cette typologie de clientèle, le distributeur entend apporter une valeur ajoutée à la vente en misant principalement sur le conseil. Nicolas Delbarre-Caux et Olivier Allard prennent ainsi le temps d'orienter les artisans vers la solution la mieux appropriée en détaillant les caractéristiques des produits, leurs performances techniques ainsi que leur mise en œuvre. Ils n'hésitent donc pas à leur fournir des échantillons de produits, des guides techniques... et à aider les professionnels directement sur les chantiers. Ces derniers peuvent d'ailleurs être approvisionnés directement par l'agence qui possède un camion d'un volume de vingt mètres cube ainsi qu'un camion grue. A noter que pour répondre aussi bien aux demandes des artisans que des particuliers, l'agence est ouverte du lundi au vendredi de 7h à 18h ainsi que le samedi matin, fréquence d'ouverture qui a incité les deux gérants à embaucher une secrétaire commerciale à temps partiel.



Greenter, un bâtiment didactique

Compte tenu de l'élargissement de l'offre, l'espace de stockage dans le bâtiment originel de la société est devenu rapidement exigu. Dès lors, les deux gérants ont décidé d'entreprendre la construction d'un nouveau bâtiment qui sur une surface de 1 100 m² comprend une plus grande zone d'entrepôt (900 m²) tout en permettant de mettre en situation les produits commercialisés dans un showroom de 100 m². De plus, il offre une fois encore la possibilité de prouver l'efficacité des références commercialisées en les utilisant exclusivement pour la construction (cf. encadré). Baptisé Greenter (contraction de green, vert, et de ter, tertiaire), ce projet est personnellement piloté par Nicolas Delbarre-Caux qui en assure la maîtrise d'œuvre. Le but est de prouver qu'il est tout à fait concevable de construire un bâtiment industriel passif avec des procédés écologiques – Greenter est le premier bâtiment industriel passif écologique français certifié Minergie et qui répond aux normes thermiques 2020. Avec Greenter, souligne Nicolas Delbarre-Caux et Olivier Allard, « nous souhaitons informer, former et démontrer que les choix écologiques sont pertinents y compris financièrement. Une enseigne comme la nôtre doit montrer l'exemple et limiter l'impact des industries sur l'environnement ».

Le bâtiment intègre également sur un second niveau, 100 m² de bureaux dédiés à l'administratif et à la formation. Cette dernière est principalement destinée aux industriels qui peuvent ainsi inviter les clients professionnels d'A2ME dans un endroit adapté. Elle pourra également servir à la formation interne à Nature et Développement bien que les adhérents s'appuient essentiellement sur l'Intranet du groupement ou sur les ATC des fournisseurs qui leur rendent visite.

Commencé en septembre 2010, le bâtiment a été une première fois inauguré le 30 septembre 2011 où une centaine d'invités ont répondu présents, à savoir les industriels et les institutions qui ont participé au projet (la communauté de communes, le département et la région par le Fonds européen de développement régional FEDER 17). Une seconde inauguration avec la présence des clients est prévue une fois que le

showroom sera entièrement achevé. Nicolas Delbarre-Caux compte d'ailleurs s'appuyer sur cette aide européenne pour faire de Greenter une « vitrine des savoir-faire et des nouvelles techniques de construction pour les constructeurs, architectes, artisans, collectivités ou les particuliers. Notre ambition est de promouvoir la construction écologique y compris pour les bâtiments tertiaires qui demeurent encore trop souvent des gouffres énergétiques ».

Nicolas Debordes

A2ME, le distributeur de Vitruvie

Créé en 2010, Vitruvie est un groupement de sociétés dont le but est de démocratiser l'habitat écologique et d'accompagner les particuliers dans leurs projets de réhabilitation et de construction neuve passive. Il regroupe différentes entreprises (artisans, architectes, thermiciens, maîtres d'œuvre et distribution de matériaux représentée par A2ME) qui mutualisent leur savoir-faire pour apporter une réponse globale aux différents projets écologiques. Domicilié dans le Greenter, Vitruvie a déjà réalisé deux rénovations complètes de bâtiments ainsi que deux constructions qui répondent aux performances Minergie.

Greenter, un concentré de technologies « vertes »

Le chantier Greenter a démarré en septembre 2010 avec le levage de l'ossature bois fabriquée par la société SA Deschamps. Pour son isolation, le bâtiment associe quatre types d'isolants, à savoir des granulats de verre (Technopor) pour le sol, des panneaux de chanvre (Hock) et de fibres de bois (Homatherm) pour les murs et de la ouate de cellulose (Climacell pour le plafond). L'étanchéité à l'air intérieur (et pare-pluie) est quant à elle assurée par des membranes hygrovariables (Proclima). Pour les toitures, le choix s'est porté sur la technologie dite de « toiture chaude » (isolant placé sur le support sans lame d'air entre les différentes couches) avec l'ajout d'une membrane d'étanchéité EPDM (RubberCover). L'isolation générale de chaque pièce est complétée par la pose de triple vitrage (Ewitherm), d'une VMC double flux (Zehnder) et le chauffage par l'installation d'un poêle à granulés (Rika).

Pour des raisons de résistance au feu, la totalité des parois verticales intérieures est réalisée avec des plaques de gypse (Fermacell). La partie bureau bénéficie par ailleurs de l'ajout de briques et d'enduits de terre (Guillaizeau et gamme Hock Pro Crea). Le showroom est recouvert d'un parquet flottant signé Meister Werke.

La lumière naturelle de l'espace de stockage est distribuée par seize puits de lumière (Solatube) et la totalité des passages de gaines utilise la technologie de gaines blindées Flex a Ray (Courant) et des interrupteurs sans fil autonomes (En'ocean). A noter que toutes les leds proviennent du fabricant français FD Eclairage.

Enfin, l'extérieur de la façade est recouvert de bardages extérieurs issus de la scierie Bellême qui sont peints et protégés avec des finitions Auro.

Concernant les performances, Greenter dépasse largement les exigences du BBC avec une consommation d'énergie inférieure à 38 kWh/m².an pour la zone de stockage et à 20 kWh/m².an pour les bureaux. L'étanchéité à l'air est de n50 = 0.45 h-1 soit mieux que les exigences Minergie et Passivhaus. A noter que plus de 150 tonnes de CO₂ sont stockés dans les matériaux utilisés.

