

Chossière

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

L'esprit tradition

D'abord reconnue dans le département du Cher pour son activité scierie, la société Chossière s'est au fil de son développement imposée en région parisienne comme un négoce bois-panneaux à part entière. En misant sur son savoir-faire bois ainsi que sur une force commerciale particulièrement technique, elle est parvenue à fidéliser une clientèle de menuisiers et charpentiers, deux corps de métiers qui sont au cœur de la stratégie du distributeur.



Scierie traditionnelle basée à Saint-Amand-

Montrond (18), à la lisière de la forêt de Tronçais, Chossière axe d'abord son activité sur la transformation de chêne et répond alors à une clientèle locale de menuisiers et de charpentiers ainsi qu'à un négoce international de chênes de tranchage et de merrains. Au début des années 1960, pour distribuer ses produits en région parisienne, l'entreprise ouvre un dépôt à proximité de la Porte de Charenton, quartier où se côtoient alors les négoce bois parisiens. A la fin des années 1960, compte-tenu des travaux d'urbanisation réalisés (périphérique de Paris, autoroute A4...), ces distributeurs sont expropriés et Chossière déménage sur la commune de Villeneuve le Roi (94), au sud d'Orly. L'agence compte alors cinq salariés et l'activité se concentre sur la commercialisation de chêne, de hêtre, de frêne, d'orme et de quelques essences exotiques.

En 1995, suite au départ à la retraite de Mme Chossière, Jean-Claude Gamet, commercial dans l'entreprise depuis 1966, reprend l'activité qui, depuis plusieurs années, ne se concentrait plus que sur le négoce de bois. En 2009, il passe le relais à son fils, Laurent, l'entreprise comptant une trentaine de collaborateurs pour un chiffre d'affaires d'environ neuf millions d'euros. Au printemps 2011, le site de Villeneuve le Roi est ravagé par un incendie (voir plus bas) qui oblige l'entreprise à s'installer dans d'autres locaux situés dans la même commune mais de l'autre côté du bras de Seine.

Une offre résolument brute

Malgré les changements de direction, les évolutions du marché de la distribution bois-panneaux et la destruction de l'ancien dépôt, Chossière a toujours souhaité conserver une forte identité bois. De ce fait, elle réalise encore aujourd'hui près de 20% de son chiffre d'affaires avec la commercialisation de bois massifs à destination d'une clientèle regroupant majoritairement des

charpentiers, des menuisiers et des agenceurs. L'entreprise possède ainsi un stock important de bois bruts avec des plots de bois de pays (chêne, frêne, hêtre, orme, merisier, noyer...) et d'essences du nord (sapin, douglas, mélèze...) mais aussi des avivés et plots de bois exotiques (sipo, sapelli, iroko, framiré, teck, wengé...). En plus de cette offre brute, Chossière propose une gamme particulièrement large en panneaux avec de nombreuses références de contreplaqués (okoumé, peuplier/fromager, hêtre, bouleau...), des agglomérés pour usage intérieur et extérieur, des OSB, des lamellés-collés, des MDF... des décors (stratifiés et mélaminés) et des chants qui s'y rapportent.

Décoration et transformation

En marge de ces deux familles de produits qui, à elles deux, pèsent quasiment les deux tiers des ventes, Chossière référence de nombreux produits de décoration pour l'intérieur comme pour l'extérieur comme des parquets (bruts et contrecollés), des revêtements de sols stratifiés, des lambris (pin maritime et sapin du nord), des terrasses extérieures (bois ou composite) et du bardage (classe 3 et 4). Enfin, l'offre bois est complétée par une offre en menuiserie intérieure technique et extérieure comprenant des portes, des blocs portes, des huisseries (bois et métal), des châssis pour portes à galandage, des trappes de visite... « L'une de nos forces est d'entretenir un plan de vente cohérent héritée d'une forte culture bois avec des gammes bois profondes qui répondent largement aux besoins de nos clients. Nous souhaitons d'ailleurs conserver cette identité », explique Laurent Gamet.

Confronté à un problème de place dans l'ancien dépôt, Chossière ne pouvait proposer quelconques opérations de transformation si ce n'est la coupe de panneaux. Toutefois, l'installation dans le nouveau dépôt lui a permis de créer un pôle transformation avec, en plus de la scie à panneaux, de la toupie, de la raboteuse et de la dégauchisseuse, l'acquisition d'une scie à commandes numériques permettant de réaliser des découpes plus complexes, un centre d'usinage et une plaqueuse de chants. L'installation de ces machines a également permis d'embaucher trois personnes.

La compétence des équipes

Pour se démarquer de ses concurrents, en plus de cette offre traditionnelle, Chossière s'appuie sur une équipe commerciale comprenant cinq ATC itinérants répartis par zone géographique. Ils sont chargés d'effectuer le suivi des clients sur les chantiers mais aussi de réaliser de la prospection auprès des menuisiers, agenceurs, charpentiers et constructeurs de la région.

Dans l'agence, ils sont relayés par cinq commerciaux sédentaires, des anciens menuisiers ou commerciaux de négoce qui sont spécialisés par famille de produits : parquets/terrasses, menuiserie intérieure technique, aménagement extérieur/décoration, panneaux d'agencement, bois bruts et de charpentes. « Nous avons fait le choix d'hommes produits plutôt que de commerciaux sédentaires à proprement parlé. Cela nous permet de répondre à l'évolution technique des produits qui nécessitent de plus en plus de connaissances et donc de monter progressivement en gamme pour au final nous démarquer de la concurrence sur le terrain », précise Laurent Gamet. En plus de leurs connaissances techniques, ces commerciaux, itinérants comme sédentaires, présentent l'avantage d'être dans la société depuis plusieurs années et bénéficient donc d'une grande expérience terrain ainsi que d'une connaissance parfaite des exigences des professionnels de la région.

Une flexibilité reconnue

En plus de cette force de vente, Chossière compte également un responsable transport qui gère tous les flux de livraisons (six camions dont un réservé à l'appoint) sur la zone de chalandise de

l'entreprise, à savoir une trentaine de kilomètres autour de l'agence. En effet, le distributeur mise beaucoup sur la disponibilité des produits, un service qui lui permet de proposer des délais extrêmement courts, à savoir du jour au lendemain dans la grande majorité des cas. Toutefois, Chossière n'hésite pas à « éclater les camions » pour intégrer dans la tournée de livraison, des commandes de dernières minutes, cela afin de livrer dans l'après-midi les commandes passées le matin même.

Construction d'un nouveau dépôt

Le 26 avril 2011, le dépôt de Villeneuve le Roi est en partie détruit par un incendie, accident qui cause la perte d'un million d'euros de stock. L'entreprise s'installe alors dans les locaux d'un ancien menuisier situés de l'autre côté de la Seine tout en conservant les quelques mètres carrés épargnés pour le stockage du bois. Toutefois, compte tenu de la vétusté des locaux, Chossière fait l'acquisition d'un terrain voisin de 22 000 mètres carrés sur lesquels il prévoit la construction d'un bâtiment dont la livraison est prévue pour la fin d'année. Ce nouveau site regroupera alors l'administratif, le stockage des bois (ainsi que sur le site actuel) et des produits finis (3 000 m² couverts), l'atelier de transformation (400 m²) et un showroom d'une centaine de mètres carrés. Un changement radical puisque l'ancien dépôt ne comportait qu'un espace d'exposition de cinq mètres carrés. « Les professionnels de la région parisienne n'ont généralement pas le temps de se déplacer dans les agences et nous n'avons donc pas la nécessité de développer un showroom. D'ailleurs, nous n'avons pas de libre-service car même si nous commercialisons quelques consommables comme des vis inox, nous ne sommes pas des vendeurs d'outils. Notre vocation est de vendre du bois et des dérivés », explique Laurent Gamet. Toutefois, conscient qu'aujourd'hui il est impératif pour le client de « visualiser l'offre », le futur showroom regroupera des espaces dédiés avec un bureau dans chaque espace aidant ainsi les professionnels dans l'accompagnement de leurs clients particuliers.

Rester sur le marché de la rénovation

Bien que la construction du nouveau dépôt augmente considérablement sa surface de stockage, Chossière n'entend pas pour autant diversifier son offre. En effet, le négociant souhaite rester sur son cœur de marché à savoir le secteur de la rénovation (95% des commandes) tout en continuant de se positionner sur quelques chantiers neufs. De ce fait, le distributeur donne priorité à l'offre existante avec le renforcement des gammes, par exemple en stockant des produits encore plus techniques comme des poutres lamellées collées, des contrecollés.... L'objectif est de conforter son image de spécialiste du bois sans pour autant négliger les produits dits « secondaires » et privilégier l'avant-gardisme pour se diversifier par l'innovation.

Nicolas Desbordes