

Denis Matériaux

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

Un dynamisme perpétuel

Entreprise familiale créée il y a un peu plus de trente ans, Denis Matériaux compte aujourd'hui trente agences qui cernent parfaitement la région Bretagne et l'ouest de la Normandie. Reconnue au départ comme spécialiste de l'ardoise, l'enseigne a axé sa stratégie sur la proximité, la disponibilité et la réactivité pour attirer une plus grande variété de professionnels et finalement s'imposer comme un négoce matériaux généraliste à part entière.



En 1979, Désiré Denis monte sa propre société de

distribution, Denis Matériaux et ouvre deux agences de négoce à Guichen et Mordelles, dans le département de l'Ille-et-Vilaine. Au départ, l'activité se concentre principalement sur la vente d'ardoises en provenance de carrières espagnoles, des produits à l'époque « plus faciles à vendre en Bretagne que la plaque de plâtre » explique Rachel Denis-Lucas qui, en 2010, a pris les rênes de la société avec son frère Renan. Au fur et à mesure de son développement, Désiré Denis étend son maillage commercial en reprenant des points de vente en difficulté et plus ou moins rapprochés les uns des autres, l'objectif étant de réaliser de « grosses parts de marché sur un territoire restreint ». En 1985, pour fédérer ce réseau, Denis Matériaux adhère à l'enseigne BigMat avant de reprendre sa totale autonomie en 2003 en rejoignant le groupement MCD. A l'aube des années 2000, l'enseigne compte une quinzaine d'agences, principalement situées en Bretagne et se présente avant tout comme un négoce matériaux généraliste également fabricant de produits béton (cf. encadré). Elle a néanmoins toujours conservé une image de spécialiste couverture même si cette famille de produits ne pèse plus que 20% du chiffre d'affaires de l'entreprise (90 millions d'euros).

Un réseau de multi-spécialistes

Entité représentative de l'enseigne, l'agence de Rennes/Saint-Jacques de la Lande (cf. encadré) réalise la majorité de son chiffre d'affaires sur les segments du gros-œuvre et surtout du second-œuvre grâce à une offre exhaustive en isolation et en plaques de plâtres (de la BA13 traditionnelle aux plaques techniques), « nos plus grosses ventes » précise Frédéric Cœurdray, chef de l'agence. A l'inverse, d'autres dépôts, comme celui de Guichen, sont clairement axés sur le gros-œuvre avec une offre beaucoup plus importante en produits béton ainsi qu'en bois de charpente. Chaque agence abrite en revanche un libre-service dont le plan de vente comprend 80% de références dédiées à un usage professionnel, à savoir de l'outillage, des consommables, de l'EPI... des marques reconnues par les artisans dont Les Indispensables, MDD réservée aux

adhérents du groupement MCD. Faisant partie des rares exceptions, le magasin de Guichen étant le seul distributeur en bâtiment des environs, il intègre quelques marques réservées aux particuliers, essentiellement des bricoleurs lourds. Par ailleurs, outre le libre-service, les agences peuvent, selon leur taille, intégrer une salle d'exposition plus ou moins importante dans laquelle sont exposés de nombreuses menuiseries, de l'aménagement intérieur, des revêtements de sol...

Des équipes de techniciens spécialisés

Pour accompagner sa clientèle professionnelle, chaque magasin s'appuie sur sa propre force de vente, l'enseigne comptant au total une quarantaine de technico-commerciaux itinérants ou sédentaires. Par exemple, l'animation commerciale de l'agence de Rennes/Saint-Jacques est confiée à trois ATC (secondés par une assistante Conseil Pro) dont un itinérant spécialisé à la fois sur les menuiseries (intérieures et extérieures) et sur les plaques de plâtre en soutien du chef d'agence. Ce dépôt est en revanche la seule entité de l'enseigne à bénéficier de l'apport d'un ATC itinérant spécialisé sur l'outillage. Il est bien entendu chargé de visiter les clients de l'agence mais réalise également des tournées en duo avec les technico-commerciaux des autres entités.

Outre cette force de vente interne, Denis Matériaux peut également compter sur le soutien des ses fournisseurs partenaires qui n'hésitent pas à participer à l'animation commerciale des agences. Par exemple, pour les menuiseries extérieures, produits qui nécessitent le recueil de nombreuses données techniques, Solbos Industries reçoit volontiers les artisans et constructeurs de maisons individuelles pour réaliser les devis, choisir les bons matériaux...

Une forte proximité

Pour entretenir des relations commerciales étroites avec ses clients professionnels, Denis Matériaux s'appuie également sur son maillage géographique. En effet, l'entreprise a conservé la même stratégie de croissance externe qu'à ses débuts et compte aujourd'hui trente agences toutes placées sous l'enseigne Denis Matériaux à l'exception des quatre dépôts Peigné Matériaux (tous situés dans le nord du 35) et de l'agence Perin Matériaux de Redon (sud 35). Séparées au maximum d'une quinzaine de kilomètres les unes des autres, ces entités rayonnent sur une zone de chalandise allant de vingt à trente kilomètres. Au final, l'enseigne est présente sur une zone commerciale qui s'étend de Ploufragan, près de Saint-Brieuc, jusqu'à Danestal, en périphérie de Caen et de Grancamp-Maisy, dans le nord du Calvados jusqu'à Pontchâteau, en Loire-Atlantique. Grâce à ce maillage, quelle que soit l'adresse de son chantier, l'artisan a toujours une agence Denis Matériaux située à proximité dans laquelle il retrouve son compte professionnel, ses conditions tarifaires... Cela lui permet également de retrouver un référencement et des campagnes de promotions communs à tous les magasins. Concernant ces opérations justement, l'enseigne organise chaque année plusieurs animations commerciales axées sur un corps de métier en particulier mais aussi quatre opérations grand-public et deux campagnes propres aux adhérents MCD.

Pour soutenir les artisans dans leur quotidien, Denis Matériaux s'appuie également sur un service communication particulièrement dynamique. Dirigé par Delphine Bourdon, il a élaboré plusieurs outils annexes visant à renforcer l'image des clients comme la création de leur propre site Internet (selon un cahier des charges établi par Denis Matériaux), l'impression de calendriers, panneaux et carnets de chantiers personnalisés... En dehors du cadre professionnel, l'enseigne participe volontiers à la vie associative de ses clients en réalisant par exemple du sponsoring sportif.

Des moyens logistiques importants

Pour satisfaire pleinement sa clientèle professionnelle, Denis Matériaux s'organise pour garantir la

disponibilité des produits dans les agences. De ce fait, toutes possèdent un plan de stock dont le taux de rupture est calculé tous les matins par un responsable des stocks. Ce dernier est chargé de valider le réapprovisionnement avant qu'il ne soit définitivement validé par le service achat de l'entreprise situé au siège de Guichen et expédié chez les fournisseurs.

Conscient que la disponibilité des produits est un critère important aux yeux des professionnels, Denis Matériaux s'est, comme l'explique Rachel Denis-Lucas, «donner les moyens de satisfaire encore plus nos clients». De ce fait, l'entreprise a, au cours de son développement, effectué un énorme travail de référencement qui lui permet aujourd'hui de stocker plus de 25 000 produits. Pour faciliter la gestion de ce stock important, l'entreprise a fait l'acquisition en 2006 d'une plateforme logistique basée à Rennes. Début 2012, le stockage a été transféré sur un site plus moderne situé à Guichen, non loin du siège social du groupe. Plus vaste, elle s'étend sur 4 900 m² contre 3 500 m² à Rennes, «un gain de place beaucoup plus important que les 1 400 m² récupérés au sol puisque la hauteur de stockage atteint désormais 8,50 mètres contre 4,50 mètres auparavant», précise Pierre-Alexis Couffin, logisticien chez Denis-Matériaux. Outre une centralisation totale – quelques agences entreposaient encore des références imposantes pour le compte du réseau – cette plate-forme permet également d'économiser sur les coûts de transports, sur les opérations de manutention ainsi que sur le temps de chargement/déchargement. En effet, la plupart des chargements et déchargements s'effectuent désormais par les côtés pour permettre aux camions d'entrer à l'intérieur du bâtiment. Ils peuvent ainsi être chargés et déchargés à l'abri, une nécessité pour certaines références. «La prochaine étape sera de perfectionner la localisation des références stockées, déjà initiée par la mise en place de terminaux radio et d'un système de code-barres pour fiabiliser nos stocks au maximum et améliorer notre service client» prévient Pierre-Alexis Couffin.

Une flotte de camions techniques

Outre une grande disponibilité des produits, Denis Matériaux travaille à être le plus réactif possible pour livrer les commandes de ses clients. Ainsi, plusieurs agences, comme celle de Rennes-Saint-Jacques, emploient un responsable transport qui gère les différentes tournées mais aussi le partage des véhicules avec les autres agences situées à proximité. L'entreprise a également mis en place un pôle transport qui dépanne les agences lorsque leur propre flotte de camions n'est plus suffisante. De ce fait, de nombreux achats de véhicules ont été réalisés ces dernières années. Aujourd'hui, l'enseigne possède une cinquantaine de camions dont des semi-remorques avec grues, des camions-bâches, des porteurs 8x4 et 6x4 avec grues, des camions bennes... A noter que, du fait du stockage important de plaques de plâtre, l'agence de Rennes/Saint-Jacques est équipée depuis un an d'un camion retourneur de plaques qui permet de livrer et monter les plaques de plâtres jusqu'à une hauteur de 17 mètres, une plus-value pour les professionnels qui gagnent ainsi en temps de mise en route du chantier.

Un précurseur de l'éco-construction

Dans sa stratégie, Denis Matériaux s'efforce d'apporter une plus grande technicité à ses clients artisans en réalisant par exemple, chaque année, plusieurs journées techniques en partenariat avec les fournisseurs. En décembre 2011 à Bruz (entre Guichen et Rennes), l'enseigne a ainsi organisé un salon de l'innovation baptisé le « Speed Dating de l'Innovation ». L'objectif n'était pas de réaliser des volumes de vente mais de simplement présenter les matériaux les plus innovants tout en mettant en relation la maîtrise d'ouvrage avec les entreprises du bâtiment à travers une dizaine de conférences. Au total, 26 fabricants ont participé à cette manifestation qui a rencontré un vif succès.

Toutefois, Denis Matériaux n'a pas attendu 2011 pour se pencher sur les solutions du futur. En effet, l'enseigne s'est, depuis plusieurs années, placée comme distributeur référent en matière d'éco-construction avec la publication en 2007 de l'Eco-Guide. Informatif, ce catalogue recense un certain nombre de produits référencés dont l'aspect écologique a été décortiqué, depuis leur fabrication jusqu'à leur performance. Aujourd'hui, le service communication de Denis Matériaux travaille sur la troisième édition qui comprendra en plus des dossiers thématiques et de nombreuses mises à jour de produits. « Nous essayons de poser des questions pertinentes quant à la construction de demain pour tenter de limiter l'impact du secteur du Bâtiment sur l'environnement », explique Rachel Denis-Lucas. « Par exemple, nous ne comprenons pas pourquoi les professionnels locaux importent du bois alors que la Bretagne est particulièrement bien fournie en Epicéa de Sitka »

En parallèle de l'Eco-Guide, l'enseigne a créé en 2010 un guide de la rénovation thermique qui a la vocation d'accompagner l'artisan dans l'application des nouvelles réglementations. A l'occasion de sa sortie, Denis Matériaux a organisé une conférence à laquelle ont participé de nombreux fournisseurs et bureaux d'études. Ces échanges se prolongent désormais chaque année avec la tenue à Rennes d'une journée d'information.

Réseau Energie Habitat

L'enseigne est également à l'origine en 2011 du Réseau Energie Habitat, un GIE regroupant dix entreprises (Denis Matériaux, Tanguy Matériaux, Groupe Samse, Rexel, Crédit Mutuel Arkea, Chavigny, Costamagna, CRH, Banque Populaire des Alpes, Capital Energy), dont l'objectif est de répondre au Plan Bâtiment du Grenelle de l'Environnement, à savoir réduire les consommations d'énergie de 38% et les émissions de gaz à effet de serre de 50% d'ici 2020. Très impliquée, Denis Matériaux compte également dans ses rangs un conseiller en performance énergétique qui délivre des CEE (Certificats d'Economies d'Energies), « une embauche qui demeure encore très rare dans le négoce de matériaux » précise Rachel Denis-Lucas,

Bien entendu, compte-tenu des échéances à venir, Denis Matériaux va conserver cet élan éco-constructif. D'ici la fin d'année, de nombreuses séances de formation vont ainsi être organisées pour former les équipes internes sur l'isolation, l'étanchéité... afin qu'elles soient elles-mêmes en mesure de répondre aux problématiques des artisans. « Nous savons qu'en 2013 nous aurons un travail énorme à effectuer auprès de nos clients et souhaitons les accompagner du mieux possible dans la mise en place de la RT 2012 » conclut Rachel Denis-Lucas.

ND

Rennes/Saint-Jacques, une agence atypique

En 1989, Denis Matériaux crée une agence dans le centre-ville de Rennes, dans le quartier Cleunay plus exactement. Rapidement, suite à une promotion immobilière, ce dépôt déménage en périphérie, dans la commune de Saint-Jacques de la Lande. Elle compte alors sept salariés dont Francis Versigny, le chef d'agence qui a « carte blanche pour développer toutes les familles de produits ». Rapidement, grâce à un espace de stockage important et un gros travail de prescription sur les chantiers, le dépôt se construit une clientèle fidèle, principalement des maçons, puis devient un spécialiste de la plaque de plâtre, de l'isolation. Le chiffre d'affaires augmente progressivement pour finalement atteindre huit millions d'euros en 2011.

Bénéficiant aujourd'hui d'une clientèle essentiellement axée sur le second'œuvre, l'agence de Rennes/Saint-Jacques attire également, du fait de sa position géographique et de sa capacité de stockage, de nombreux professionnels du gros œuvre. D'ailleurs, la cour des matériaux a été réaménagée il y a un an pour faciliter les chargements et renforcer la sécurité des opérateurs. De plus, un système de panneaux reprenant le code article et une brève description du produit a récemment été mis en place pour limiter les sources d'erreur lors de la préparation des commandes.

Aider les particuliers

Rare agence « citadine » du réseau, le dépôt de Rennes/Saint-Jacques compte également quelques clients particuliers. L'agence est ainsi ouverte le samedi matin et la salle d'exposition a été refaite pour exposer un maximum de références. De plus, Frédéric Coeurdray, le chef de l'agence est également le représentant de Denis Matériaux au sein de l'association les Castors de l'Ouest. Rayonnant sur le grand ouest de la France, cette dernière s'apparente à une centrale d'achat pour particuliers et bricoleurs lourds et propose également (contre une adhésion) des services de métré, la mise en relation avec des architectes...



Une activité fabrication

En 2005, pour bénéficier, comme le précise Rachel Denis-Lucas, de « plus d'autonomie pour prendre des affaires », Denis Matériaux, décide d'intégrer la fabrication de produits béton avec la reprise de Perin & Cie. Cette société, qui compte trois centrales dans le 35, produit essentiellement du plancher béton (marque Plancher Perin), du bloc béton (Stépoc, Technibloc et Varibloc) et, pour toute la France, de l'aménagement extérieur (Bordure TP). Cela a permis à Denis Matériaux de réduire massivement ses coûts de transport mais aussi de s'attaquer à des marchés plus importants qui lui échappaient jusque-là. Aujourd'hui cette activité regroupe une centaine de salariés pour une production estimée à plus de 400 000 tonnes par an.

Auparavant, en 2002, le groupe avait déjà intégré la production de menuiseries PVC avec le rachat de la société SDM dont l'usine est située à Guichen. A ce jour, elle compte dix personnes et conçoit près de 6 000 menuiseries marquées CE chaque année.

Un peu plus tard, en 2003, Denis Matériaux a créé la société DBI (Denis Bois Import) qui, en son usine de Saint-Aubin-du-Cormier fabrique plus de 5 000 mètres cubes de lames de terrasse, bardages et autres produits rabotés. Elle emploie douze personnes.

