



Experts et Partenaires

INFORMATION PRESSE JUIN 2016

## VM L'EXPERT CARRELAGE & AMBIANCES : UNE FILIÈRE QUI SE MODERNISE AU SERVICE DU CLIENT



*Crédit photo Charles Marion - VM  
Point de vente de Boufféré*



*Crédit photo Charles Marion - VM  
Façade magasin automatisé*

### À propos de VM

Présent sur le Grand Ouest de la France, VM distribue des matériaux de construction et de rénovation, et fait de la dimension conseil le cœur de son activité. Au service des professionnels du bâtiment et des particuliers à projets, son réseau de 86 points de vente équipés d'espace libre-service, propose des solutions en couverture, gros œuvre, plaques de plâtre, plafond, isolation, bois, panneaux, carrelage et salle de bain, aménagements intérieur et extérieur, outillage... VM est l'activité spécialisée en négoce de matériaux du Groupe HERIGE.  
[www.vm-materiaux.fr](http://www.vm-materiaux.fr)

**VISUELS DISPONIBLES SUR SIMPLE DEMANDE AU SERVICE DE PRESSE :**

#### Communication GROUPE HERIGE

Contact : Caroline LUTINIER  
[www.groupe-herige.fr](http://www.groupe-herige.fr)

#### CABINET VERLEY

Contacts : Djaméla BOUABDALLAH et Emilie SAINT-PIERRE  
Tél. : 01 47 60 22 62

[djamela@cabinet-verley.com](mailto:djamela@cabinet-verley.com) - [emilie@cabinet-verley.com](mailto:emilie@cabinet-verley.com)  
[www.cabinet-verley.com](http://www.cabinet-verley.com)

# S O M M A I R E

## **LA PLATEFORME LOGISTIQUE S'ÉQUIPE D'UN NOUVEAU MAGASIN AUTOMATISÉ AVEC TRANSSTOCKEURS P.4**

- UNE LOGISTIQUE PERFORMANTE
- UNE CAPACITÉ D'APPROVISIONNEMENT ET DE RÉACTIVITÉ RENFORCÉE

## **DEUX NOUVEAUX «PILIERS» VM L'EXPERT CARRELAGE & AMBIANCES P.6**

- CÉLINE MARCHAND, DIRECTRICE SUPPLY CHAIN
- ERIC STAGNETTO, DIRECTEUR COMMERCIAL

## **L'ACCOMPAGNEMENT POUR FER DE LANCE P.7**

- À L'AFFÛT DES DERNIÈRES TENDANCES

En octobre 2015, VM dévoilait la segmentation de ses points de vente par expertise : VM L'EXPERT MATÉRIAUX & CONSTRUCTION, VM L'EXPERT BOIS & RÉNOVATION, VM L'EXPERT CARRELAGE & AMBIANCES et LNTP L'EXPERT TP & ENVIRONNEMENT. Cette nouvelle organisation de la distribution a pour volonté de mettre en exergue les spécificités des offres et services afin de faciliter le quotidien des clients professionnels ou particuliers dans leurs projets.

VM L'EXPERT CARRELAGE & AMBIANCES constitue l'une des activités les plus importantes de VM :

- plus d'1 million de m<sup>2</sup> de carrelage vendus par an,
- une plateforme de stockage de plus de 200 000 m<sup>2</sup> de carrelage,
- une large variété de produits avec plus de 1 700 références en carrelage et 350 en sanitaire,
- 30 salles d'exposition dont 13 points de vente Experts,
- 2 catalogues dédiés «AMÉNAGEMENTS INTÉRIEURS CARRELAGE ET SALLE DE BAIN» et «AMÉNAGEMENTS EXTÉRIEURS».

Depuis le début de l'année 2016, elle connaît des évolutions majeures qui s'inscrivent dans la logique d'**une filière**. *«Notre métier est un métier de contacts mais également de flux de matériaux et d'informations. Nos réflexions se sont construites autour d'une priorité : être pertinent afin de proposer les meilleurs produits et services à nos clients. Pour cela, nous prenons en compte tous les acteurs de la chaîne : des fournisseurs de nos fournisseurs, aux clients de nos clients.»*, explique FRÉDÉRIC MARMOUZET, Directeur Général VM.

Concrétisation de cette démarche, VM inaugure aujourd'hui son magasin automatisé, symbole d'**une logistique performante** pensée pour optimiser la qualité de service et la réactivité. Elle accueille également CÉLINE MARCHAND, Directrice supply chain, et ERIC STAGNETTO, Directeur commercial Carrelage & Ambiances.

## LA PLATEFORME LOGISTIQUE S'ÉQUIPE D'UN NOUVEAU MAGASIN AUTOMATISÉ AVEC TRANSSTOCKEURS

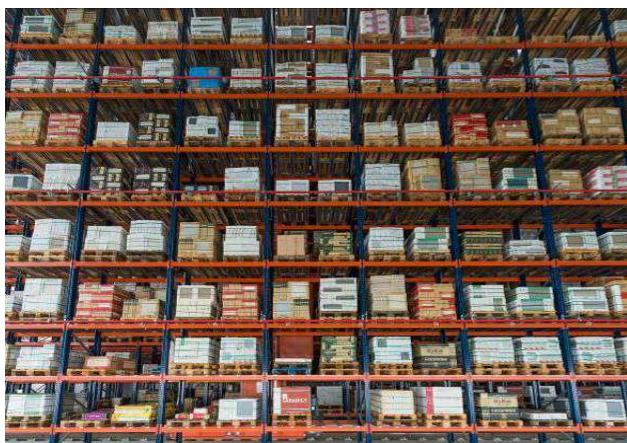
Dans la continuité de sa stratégie de modernisation et de son objectif d'optimiser les services aux clients, VM a choisi de concentrer l'ensemble de ses moyens logistiques à L'Herbergement (85), à proximité de son siège, **en rapatriant l'activité carrelage/sanitaire** basée à l'origine à Treillières (44). À cette occasion, l'entreprise se dote d'un magasin automatisé, et met en place un outil industriel et logistique performant. **Qualité de service, réactivité et accélération de la logistique sont au cœur de la démarche.** Pour y parvenir, un nouveau bâtiment de 20 mètres de haut et de 100 mètres de long a été construit.



*Crédit photo Charles Marion - VM  
Tables de préparation*

### ▪ UNE LOGISTIQUE PERFORMANTE

**Le magasin automatisé**, qui se distingue par son système intelligent et gère les stocks de marchandises, intègre trois transstockeurs. **Rapidité, productivité et maximisation de l'espace d'entreposage** constituent les fondements de cette modernisation de l'outil. Après une année de travaux, débutés fin 2014, l'exploitation de cette plateforme est opérationnelle depuis février 2016.



*Crédit photo Charles Marion - VM  
Emplacement palettes*



*Crédit photo Charles Marion - VM  
Poste de préparation de commandes assistée*

Ce magasin automatisé vise à :

- apporter un meilleur service client,
- massifier les flux en consolidant les préparations des différents produits,
- gagner en productivité et fiabiliser la production,
- optimiser les rotations et assurer une meilleure gestion du stock,
- assurer une disponibilité rapide des produits,
- optimiser les délais de livraison,
- améliorer les conditions de travail.



Crédit photo Charles Marion - VM  
Structure de stockage avec transstockeurs

L'installation est constituée d'élévateurs sur rails circulant dans chaque allée du magasin. Ils sont commandés par le système de gestion, qui pilote la manipulation et l'affectation des emplacements de l'ensemble des produits stockés, à l'aide d'un système d'information de gestion d'entrepôt. Les transstockeurs peuvent déplacer des palettes d'un poids allant jusqu'à 1 500 kg.

## ▪ UNE CAPACITÉ D'APPROVISIONNEMENT ET DE RÉACTIVITÉ RENFORCÉE

En complément des transstockeurs mécanisés, le magasin automatisé abrite également des postes de préparation de commandes assistés. Ces dispositifs contribuent à :

- réduire la pénibilité du travail des préparateurs,
- garantir la fiabilité de la préparation des commandes des clients,
- travailler de manière efficiente.

Le projet est pensé pour une **irrigation de l'ensemble des points de vente, tous matériaux confondus**. Une démarche qui assure économie d'échelle, rationalisation des coûts et des tâches. Ce fonctionnement synchronisé et automatisé permet dans un premier temps de stocker 6 000 palettes. La création de ce type d'installation a également pour objectif de réduire les coûts par des économies de transports, de manutention et de gestion de stocks réalisées. Les commandes sont constituées dès la plateforme selon le client final, de manière à limiter la manutention des produits et minorer ainsi les délais pour répondre à la demande croissante de réactivité des clients.



## DEUX NOUVEAUX «PILIER» VM L'EXPERT CARRELAGE & AMBIANCES

### ▪ CÉLINE MARCHAND, DIRECTRICE SUPPLY CHAIN

Arrivée en septembre 2015 chez VM en tant que Directrice supply chain, CÉLINE MARCHAND a pour mission de concevoir et mettre en application la stratégie de distribution, depuis la phase d'approvisionnement jusqu'à la livraison au client final. Dans la logique de filière, instaurée par VM, elle coordonne les flux logistiques et d'informations en interne et en externe. Ses actions visent à optimiser les processus pour réduire les coûts et les délais, tout en assurant la satisfaction du client.

CÉLINE MARCHAND s'appuie sur une solide expérience de treize ans dans le milieu du transport international et de la logistique du meuble où elle était responsable logistique, et de cinq ans dans le secteur de la grande distribution. Avec pour leitmotiv la recherche d'amélioration continue, elle questionne constamment les process afin de garantir performance, réactivité et flexibilité.



*Crédit photo Charles Marion - VM  
Céline Marchand, Directrice Supply chain*

### ▪ ERIC STAGNETTO, DIRECTEUR COMMERCIAL CARRELAGE & AMBIANCES



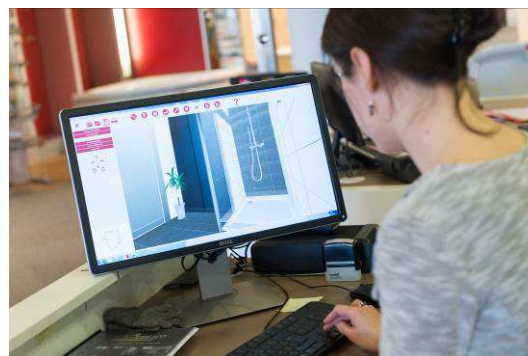
Après avoir occupé les postes de Directeur d'agence, puis de Responsable de la zone Antilles, ERIC STAGNETTO assure depuis mai dernier, l'animation commerciale et la gestion des treize points de vente spécialistes Carrelage et Ambiances. Inscrit dans la logique que toute organisation passe par les hommes, sa mission consiste à créer une équipe homogène. Porté par la philosophie «Oser pour avoir une innovation d'avance», cet homme de terrain a pour ambition de faire de la filière, un spécialiste incontournable et reconnu dans la profession, pour sa réactivité, son efficacité et son orientation commerce.

*Eric Stagnetto,  
Directeur commercial Carrelage & Ambiances*

Face à un marché en mutation, il s'appuie sur la qualité de service et la rapidité d'adaptation de VM. Ses objectifs : dynamisme des points de vente, montée en compétence des équipes, mise en place d'opérations commerciales fortes et attractives. Par une présence accrue sur le terrain et une veille permanente des besoins des clients, ERIC STAGNETTO met en place des services innovants et recherche les produits différenciants.

## L'ACCOMPAGNEMENT POUR FER DE LANCE

VM s'appuie sur ses équipes de conseillers-vendeurs reconnus pour leur expertise produits et leurs conseils avisés. **Les conseillers experts VM** conçoivent avec les clients la modélisation en 3D de leur projet. En quelques clics, ils peuvent ainsi se projeter aisément, et repartir avec un devis et la sélection de produits associés. Un service de livraison à domicile ou sur chantier est également proposé, grâce à une flotte de véhicules adaptés au transport des produits lourds ou volumineux, dans les meilleures conditions de protection. Les équipes se tiennent à disposition pour les aider lors du chargement de leurs achats.



Crédit photo Charles Marion - VM  
Exemple de projet 3D

**VM CONCEPT**, l'équipe de prescription dédiée, constitue une véritable cellule d'accompagnement des architectes, bureaux d'études, économistes du bâtiment, promoteurs, maîtres d'œuvre... Attentive aux évolutions techniques, réglementaires et environnementales, elle apporte des solutions constructives personnalisées par projet.

Afin de renforcer son approche de qualité de service, VM mise sur la formation de ses équipes. Elle s'appuie sur son propre organisme de formation, **L'ATELIER VM**, qui s'adresse aussi bien aux collaborateurs qu'aux clients professionnels.

### ▪ À L'AFFÛT DES DERNIÈRES TENDANCES



Crédit photo Charles Marion - VM

VM s'appuie sur un processus de sélection rigoureux des produits. **Une commission de référencement**, composée d'un chef marché et de vendeurs spécialisés, repère les nouvelles tendances en se rendant régulièrement sur les salons internationaux tels que Bologne (Italie) ou Valence (Espagne). En showroom, les produits sont mis en ambiance **sous forme de box ou de présentoirs**, afin que le client puisse se projeter. La présentation est réalisée **par typologie de produits** :

- **le carrelage** : aspect bois, aspect béton, pierre, grands formats et extérieurs,
- **les faïences** : exposition avec les listels et décors assortis,
- **l'univers des sanitaires** : sanitaires, douche et robinetterie,
- **l'univers de la cuisine** : évier, robinetterie,
- **l'univers de produits adaptés aux Personnes à Mobilité Réduite**, afin de s'adapter aux besoins des clients, à chaque période de la vie.

Un espace de libre-service, présent dans chaque point de vente, propose des produits d'outillage afin de s'équiper pour la mise en œuvre du chantier.