

## VM MATERIAUX PLACE LA STRATEGIE DECORATION AU CŒUR DE SON DEVELOPPEMENT

L'univers de la distribution a évolué, s'est adapté et joue d'un esprit d'innovation fort pour magnifier les produits décoratifs. Une stratégie dont s'est emparé VM Matériaux pour **faire vivre à ses clients, une expérience plus intuitive et plus inspirationnelle**. En tant que distributeur, sa mission est fondamentale : il est la clé de voûte entre fournisseurs, artisans, agences, architectes, particuliers. Tout a été pensé dans le soin du détail et mis en œuvre afin de s'inscrire au plus près des besoins et tendances du marché.

Son plan d'actions est bâti sur **trois piliers** :

- une offre produits et services déclinée en fonction du format des points de vente,
- une gamme couvrant tous les éléments de décoration, en matière de parquets, carrelages, faïences, sols souples, avec des collections rigoureusement sélectionnées et renouvelées auprès de partenaires de renommée,
- des services phy-gitaux en point de vente, avec par exemple le système In-Cube, exclusif dans le Grand Ouest.



Crédit photo Charles Marion

Découvrir la stratégie déco de VM Matériaux en vidéo :

<https://youtu.be/-OfB454Djbo>

## ■ UNE OFFRE « DECO » ACCESSIBLE, DANS L'ENSEMBLE DES POINTS DE VENTE

Quel que soit le point de vente, le visiteur plonge dans un univers infini de combinaisons, de tendances, de produits à l'atmosphère aérée et chaleureuse. L'offre est valorisée à travers différents concepts selon la taille de ses points de vente. VM Matériaux décline trois modèles :

- **le corner** dédié aux murs et sols. Aujourd'hui ils sont de l'ordre de 31 à travers le Grand Ouest, permettant à tout client de découvrir l'offre à proximité de son chantier,
- **la salle expo** (25 ouvertes à date) pour les murs, sols, menuiseries et la matériauthèque,
- **le concept de show-room** (pour 11 points de vente), de 600 m<sup>2</sup> minimum qui présente l'offre complète et dispose du système In-Cube. Plus de 1 200 références sont présentées à travers des boxes d'ambiance et une carreauthèque.



Crédit photo VM Matériaux

## ■ UNE SELECTION RIGOUREUSE DE PRODUITS DANS LA TENDANCE

Impossible de quitter un point de vente VM Matériaux sans avoir trouvé carreau à son sol ! En étroite collaboration avec ses 25 partenaires, VM Matériaux a retravaillé l'ensemble de son offre déco, tout en répondant aux exigences de design, de qualité, de matières et de critère environnemental que les clients recherchent aujourd'hui. **L'offre s'articule autour de trois gammes :**

- ✓ **la gamme chantier**, dédiée aux artisans pour leur permettre de se positionner sur des appels d'offre pour des projets tertiaires par exemple,
- ✓ **la gamme technique**, qui répond aux normes techniques actuelles des chantiers type établissements scolaires, centres aquatiques...,
- ✓ **la gamme show-room**, cœur de la décoration et de la rénovation de l'intérieur, composée afin que les architectes laissent libre cours à leur créativité.

**L'impact environnemental** des produits constitue également un critère de choix pour VM Matériaux. Une démarche que le distributeur soutient fortement et promeut en lien avec ses engagements pour une construction durable et d'avenir.



Crédit photo Charles Marion

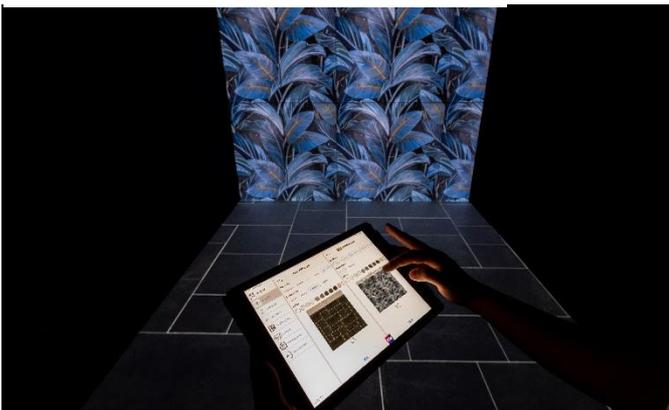
## ■ UNE EXPERIENCE CLIENT UNIQUE : DES SERVICES VM MATERIAUX EXCLUSIFS



Crédit photo VM Matériaux

Du site Internet au show-room, le client est guidé, accompagné, afin de faire les bons choix de produits selon ses envies, ses goûts, son projet et son budget.

Par exemple, un client, qui souhaite rénover sa salle de bain, va dans un premier temps consulter le site Internet pour découvrir de manière générale l'ensemble de l'offre déco. Il va ensuite pouvoir prendre rendez-vous en ligne avec un conseiller.



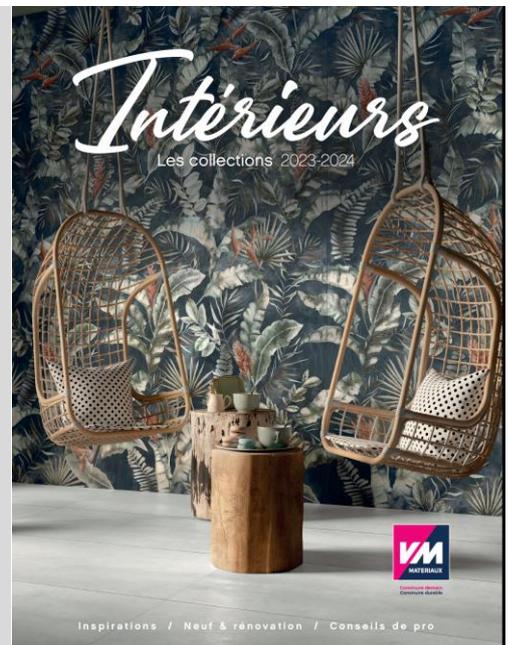
Crédit photo Charles Marion

Dans le point de vente convivial, il va découvrir, toucher, s'inspirer des matières, des formats et des couleurs présentés en magasin. Il peut affiner son projet au travers de la matériauthèque, en faisant des associations de styles. Le conseiller lui présente une pré-visualisation du projet, en 2D ou 3D. Le client peut enfin visualiser en taille réelle le résultat grâce au système In-Cube. Cette innovation permet de projeter sur les murs et sur le sol la décoration finale de sa future salle de bain.

### « INTERIEURS » : LE NOUVEAU CATALOGUE 2023-2024

VM Matériaux livre 436 pages d'inspirations et de conseils pour les projets en neuf comme en rénovation. La couverture donne la tendance : des couleurs et des matières douces, pour créer des atmosphères à son image.

Illustrations d'ambiances, zooms coloris et textures, schématisation des formats, accessoires et tutoriels pour réaliser par exemple une douche à l'italienne..., cet outil d'aide à la vente pour le professionnel constitue pour le particulier un book tendance pour la décoration de son intérieur.



### À propos de VM MATERIAUX

Présent sur le Grand Ouest de la France, VM MATERIAUX 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 projet, son réseau de 79 points de vente équipés d'espace libre-service, propose des solutions en couverture, gros œuvre, cloison, plafond, isolation, bois, panneaux, carrelage et salle de bain, aménagement intérieur et extérieur, outillage... L'NTP est l'enseigne spécialisée de négoce de matériaux destinée aux travaux publics (voirie, assainissement des eaux usées et pluviales, et aménagement urbain). VM MATERIAUX est l'activité spécialisée de 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 VM Matériaux - GROUPE HERIGE

Contact : Caroline LUTINIER

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

CABINET VERLEY

Contacts : Djamel 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)