

**Gedimat**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE

**Gedibois**  
BOIS & DÉRIVÉS

PRÉSENTATION

16 SEPTEMBRE 2014

Unibal



**Gedimat**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE

**Gedibois**  
BOIS & DÉRIVÉS

**ALAIN GUENÉE PRÉSIDENT DU CONSEIL DE SURVEILLANCE**

**YVES MARTIN-DELAHAYE PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE**

**FRÉDÉRIC ONDET DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT**

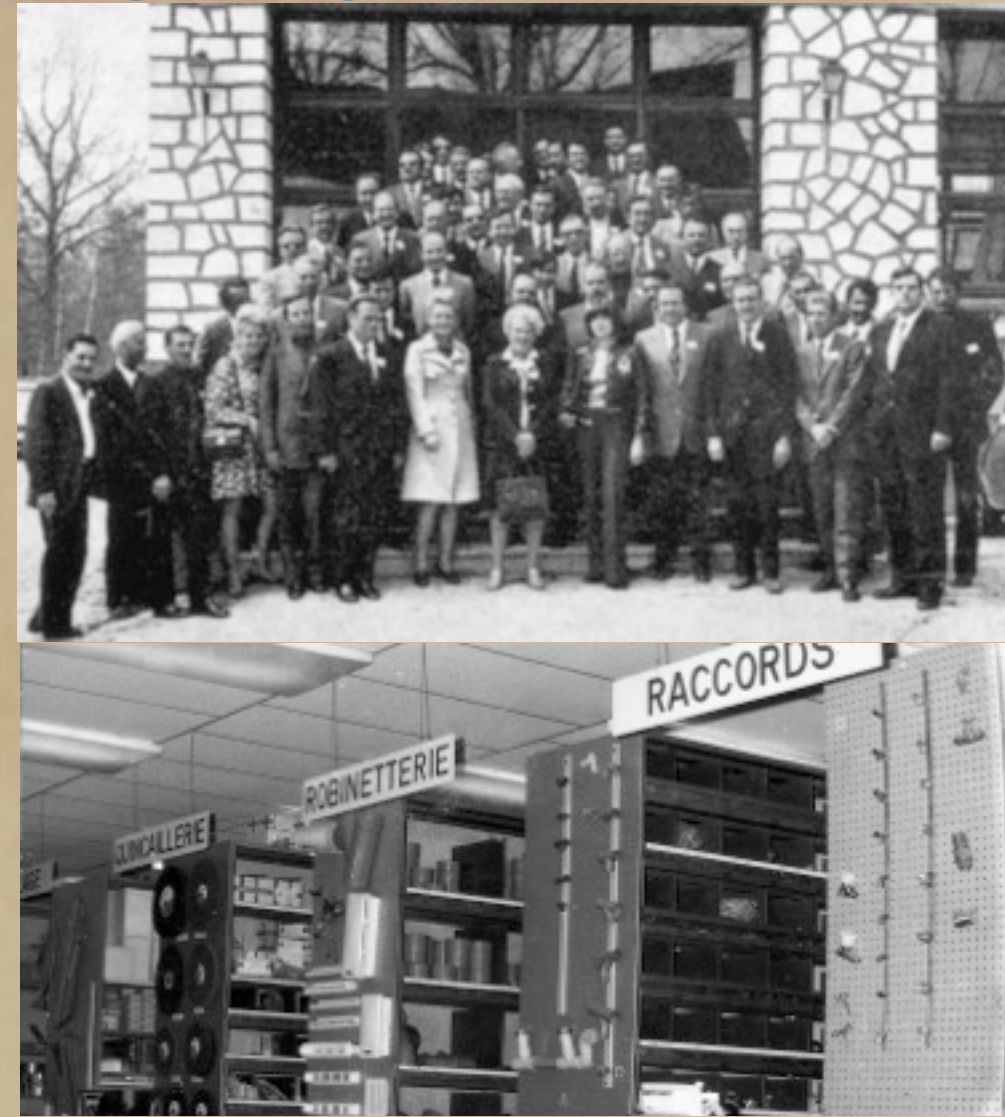
**YVES POUJOL DIRECTEUR DE LA CENTRALE**

**DENIS GILBERT RESPONSABLE MERCHANDISING**

1967



1970



- . STRUCTURE JURIDIQUE
- . SERVICES CENTRAUX
- . 1ÈRE PLATE-FORME

1977



- . OUVERTURE AUX PARTICULIERS
- . PROMOS

1981



- . CENTRALE DE RÉFÉRENCEMENT
- . SYSTÈME DE COOPÉRATION

1985



- . SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

1991



. 2 PLATE-FORMES  
. LE GUIDE DE LA MAISON

1997



. TELLUS

2003



. COMMUNICATION  
INSTITUTIONNELLE

2008

**Gedibois**  
BOIS & DÉRIVÉS



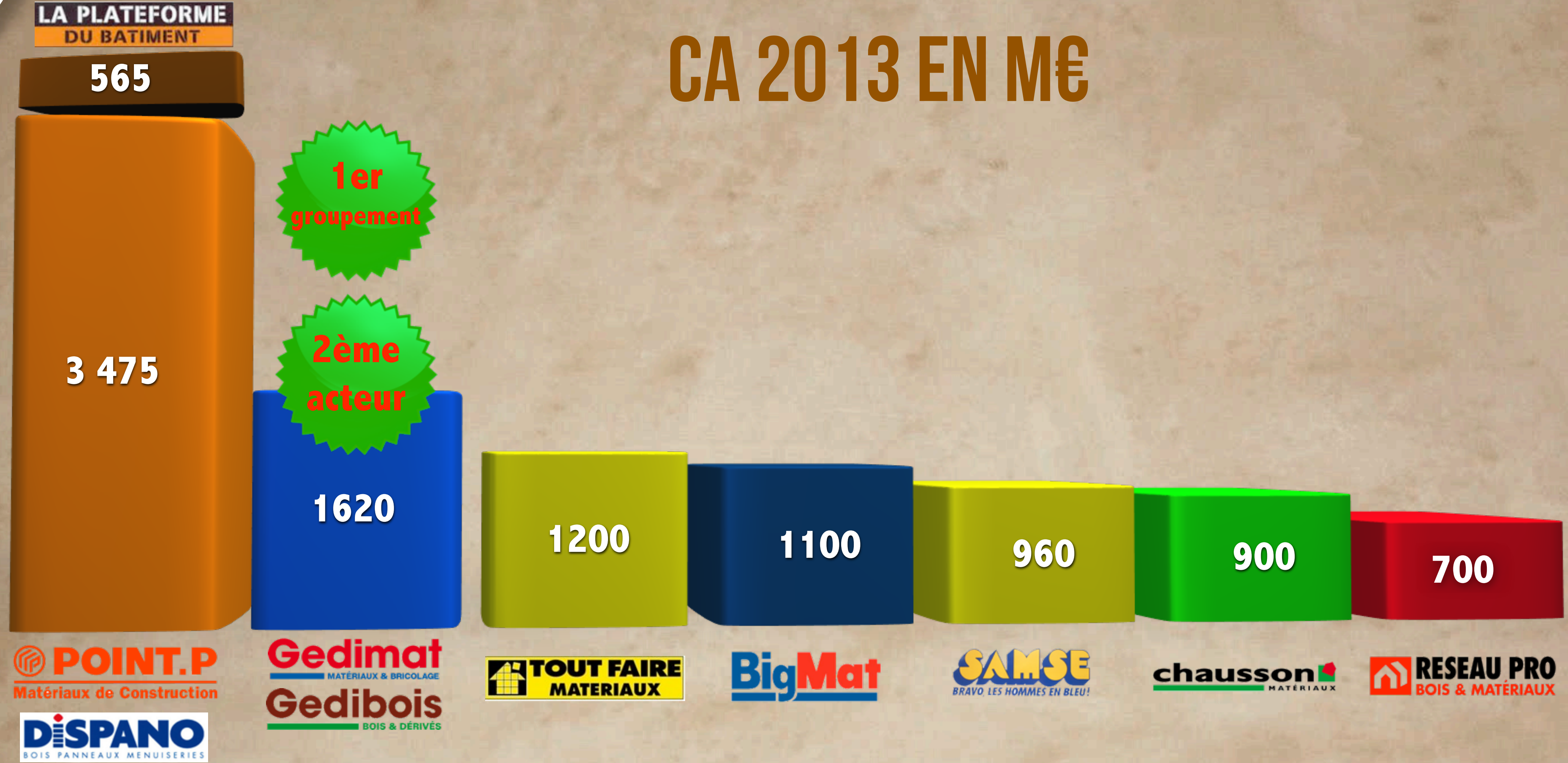
. GEDIBOIS

2012



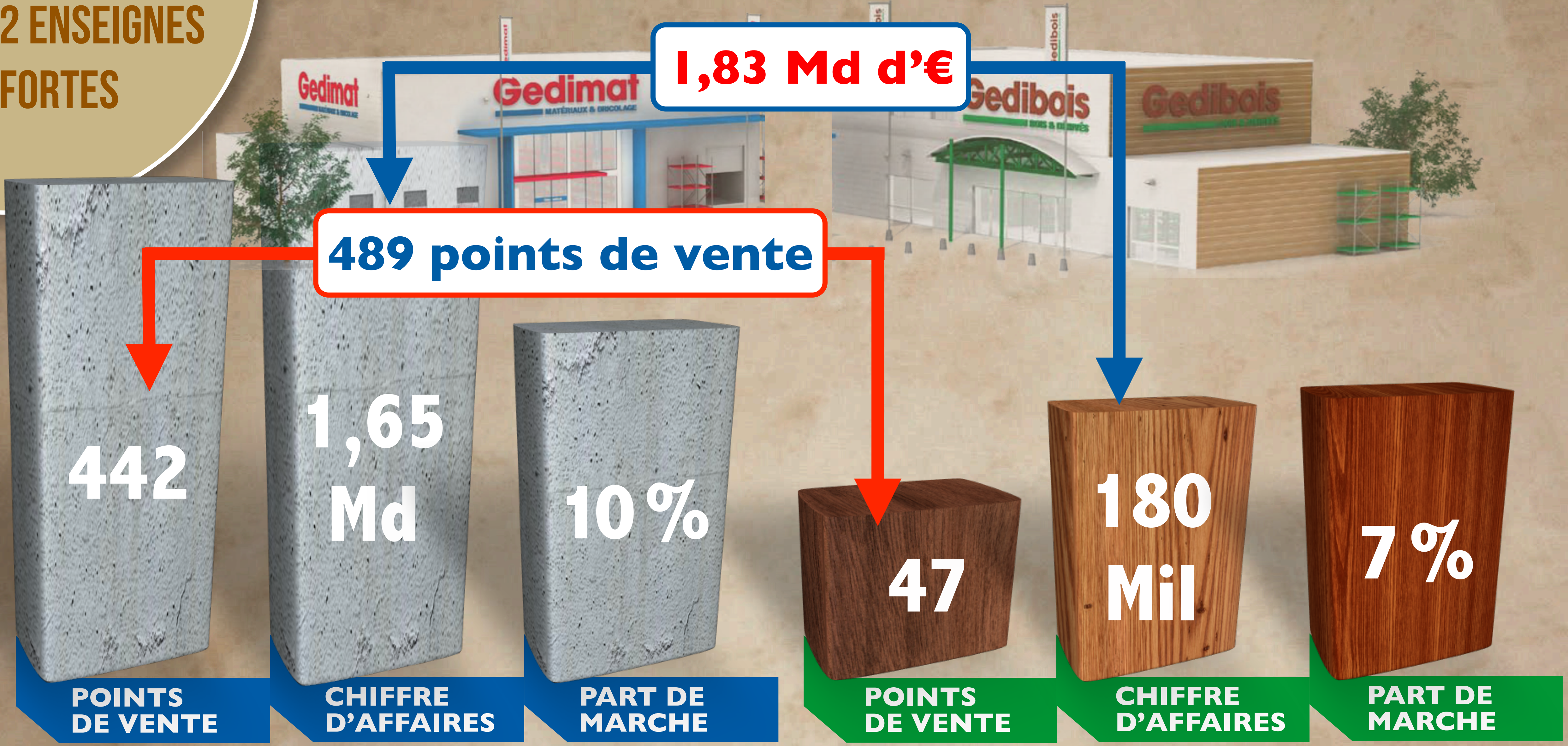
. E-COMMERCE

# GEDEX DANS LE NÉGOCE FRANÇAIS

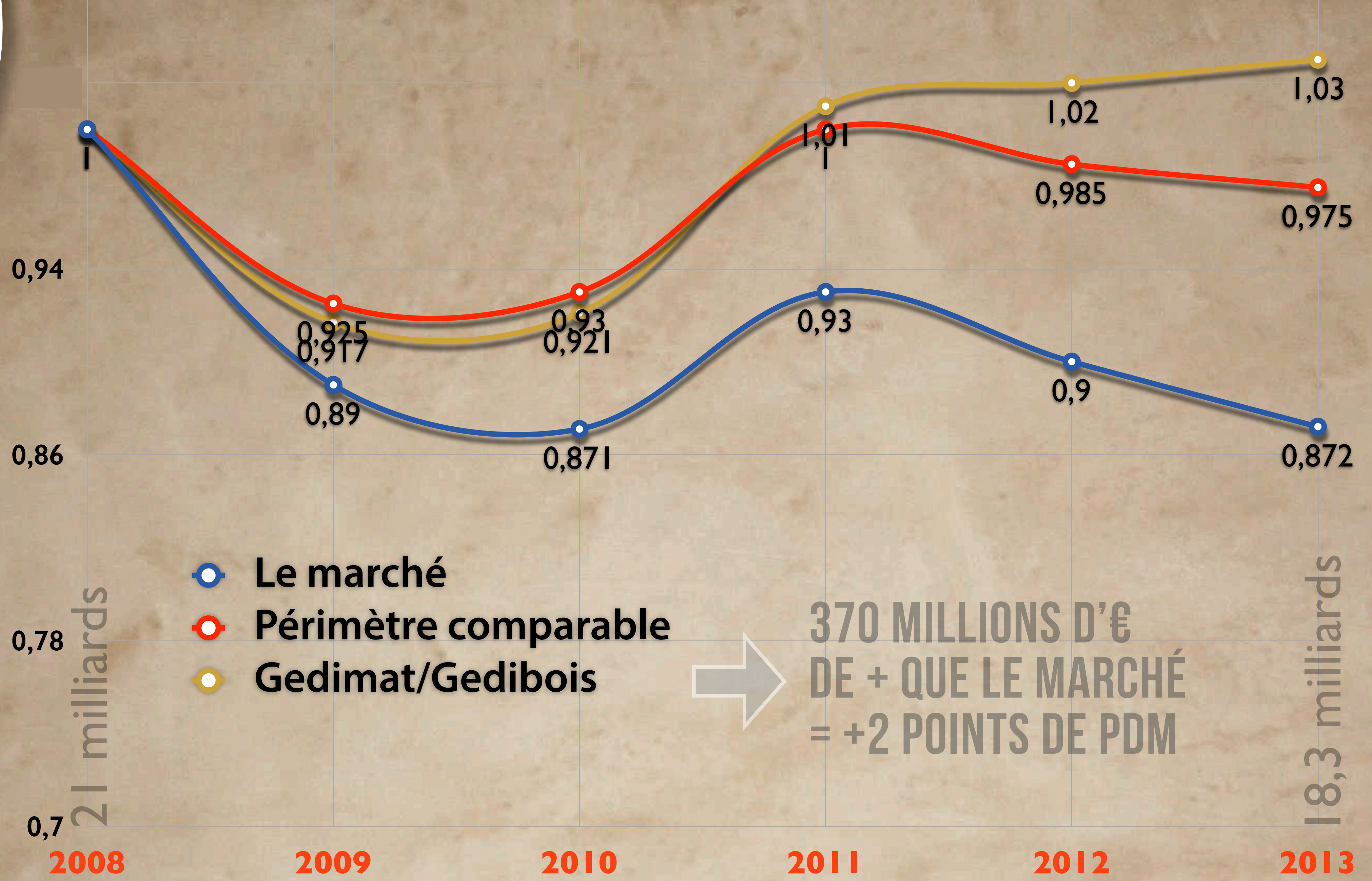


## CA 2013 EN M€

2 ENSEIGNES  
FORTES



# LE GROUPEMENT DANS SON MARCHÉ



LE GROUPEMENT  
DANS SON  
MARCHÉ

Depuis 18 mois  
Depuis 2009  
+ 243 nouveaux points de vente  
+ 280 millions d'€  
Gedimat = + 150 mil. €  
Gedibois = + 133 mil. €  
d'autres enseignes



**Gedibois**  
BOIS & DÉRIVÉS



FÉDÉRER AUTOUR D'UNE ENSEIGNE  
DES ACTEURS EXISTANTS  
DU MARCHÉ, INDÉPENDANTS ET  
SPÉCIALISTES DU BOIS PANNEAUX,  
BOIS D'AMÉNAGEMENT,  
BOIS DE CONSTRUCTION

**UN CONCEPT MODULABLE POUR S'ADAPTER AUX SPÉCIFICITÉS DE CHAQUE ADHÉRENT ET À SA CLIENTÈLE, AUTOUR D'UN PARC À BOIS, D'UN ESPACE LIBRE-SERVICE ET D'UNE SALLE D'EXPOSITION.**



>>> LE POINT DE VENTE



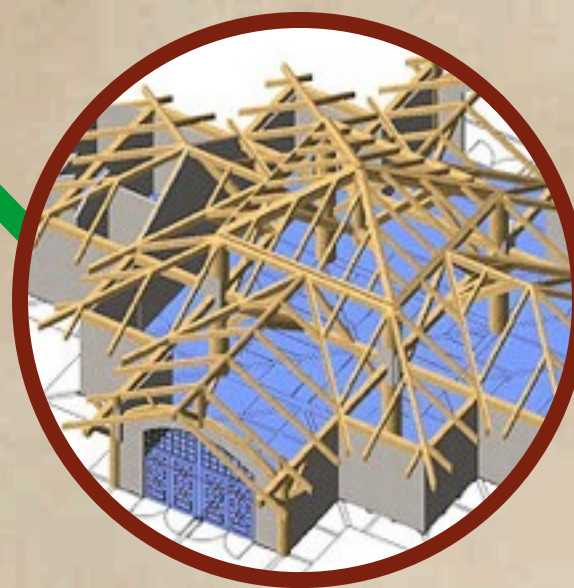
**DU STOCK**



**UNE EXPO  
GAMME COMPLÈTE**



**UN LIBRE  
SERVICE**



**DES SOLUTIONS  
TECHNIQUES**



**+  
TRANSFORMATION  
& SERVICES**





**Stéphane André**  
Gedibois CCB Alès (30)

# LES SOCLES

## >>> LE POSITIONNEMENT COMMERCIAL

### LES SOCLES

**> 70 % SUR LA  
RÉNOVATION**  
**< 30 % SUR LE NEUF**

**DOUBLE CLIENTÈLE**

**PROS : 65 %**

**PART : 35 %**

# >>> LES HOMMES ET LES FEMMES

## LES SOCLES



VIE RÉGIONALE



CONSEIL DE SURVEILLANCE ET DIRECTOIRE



L'ÉQUIPE GEDEX



**Gedibois**  
BOIS & DÉRIVÉS

ALEXIS COUVREUR  
PRÉSIDENT RÉGION NORD



STÉPHANE ANDRÉ  
PRÉSIDENT RÉGION SUD

## >>> L'INDÉPENDANCE DANS L'INTERDÉPENDANCE

### LES SOCLES



- ➔ 148 enseignes
- ➔ 29 % de la distribution
- ➔ 3,1 % de croissance
- ➔ Adhérents : acteurs, clients / actionnaires
- ➔ 1 homme = 1 voix



Gedex

The logo for Gedex consists of the word 'Gedex' in a large, bold, blue sans-serif font.

- ➔ 200 voix qui portent
- ➔ 6 000 salariés



# Gedex

## 2 PARTICULARITÉS UNIQUES POUR UN GROUPEMENT

```
graph TD; A[2 PARTICULARITÉS UNIQUES POUR UN GROUPEMENT] --> B[UN SYSTÈME INCITATIF]; A --> C[UN SYSTÈME DE MUTUALISATION ET DE CAPITALISME SOLIDAIRE];
```

UN SYSTÈME INCITATIF

UN SYSTÈME DE MUTUALISATION  
ET DE CAPITALISME SOLIDAIRE

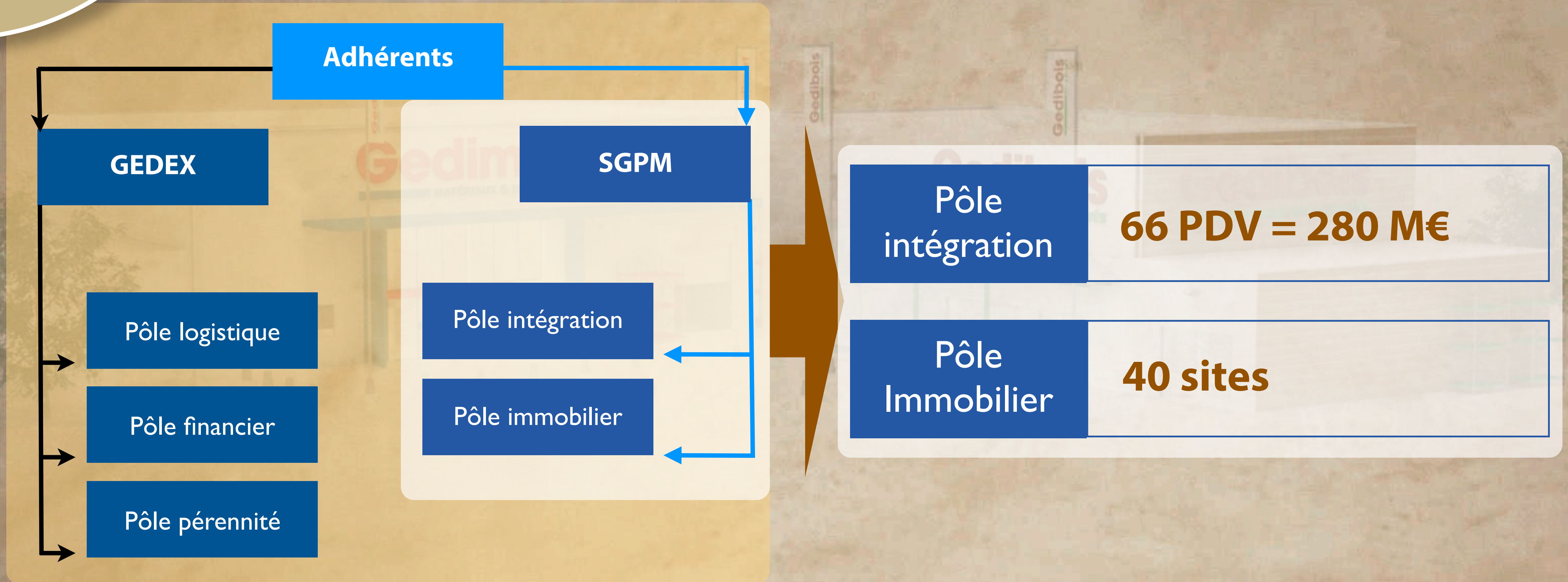
# >>> LE SYSTÈME INCITATIF

## LES SOCLES



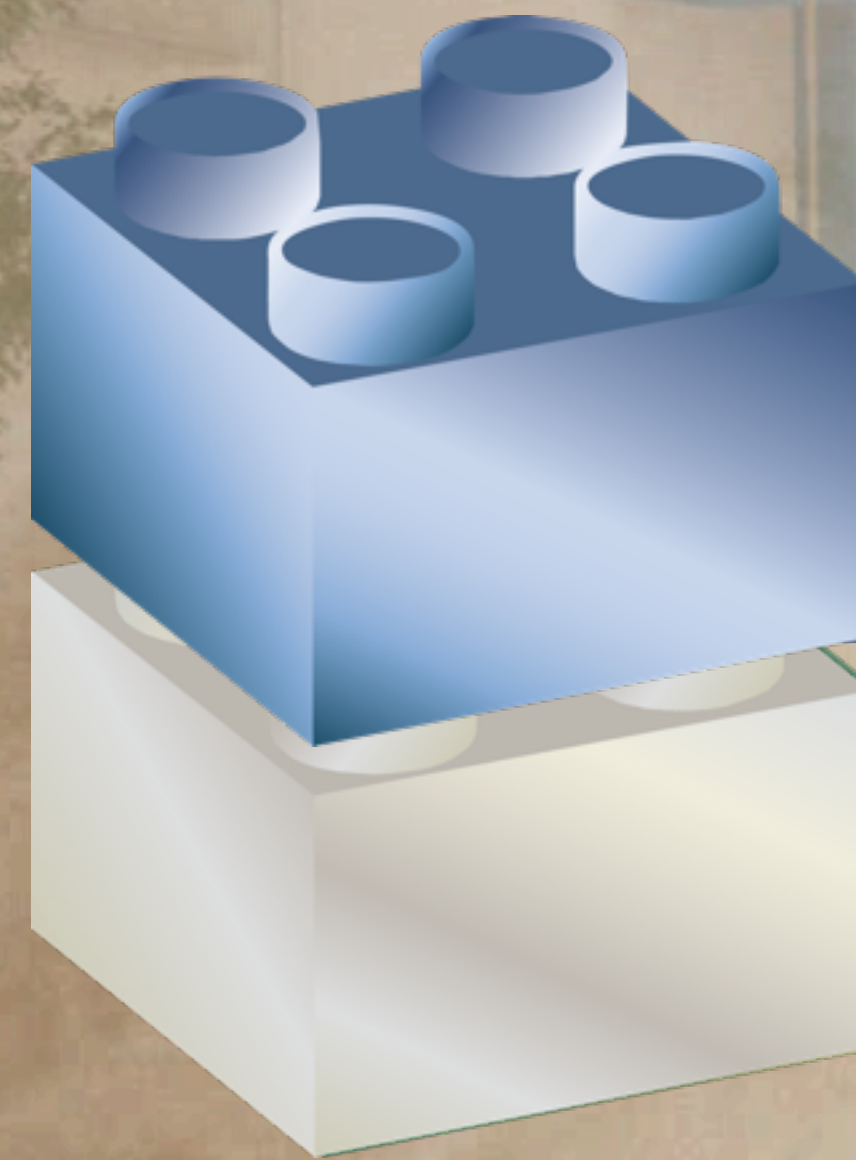
# >>> MUTUALISATION : LE CAPITALISME SOLIDAIRE

## LES SOCLES



# >>> UN ACCOMPAGNEMENT FINANCIER

## LES SOCLES



L'adhérent, le capital

Gedisud, apporteur de quasi fonds propres : pérennité, portage.

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> LA PÉRENNITÉ DU RÉSEAU

Transmission



PRÉSENTATION **Unibal** 16 SEPTEMBRE 2014

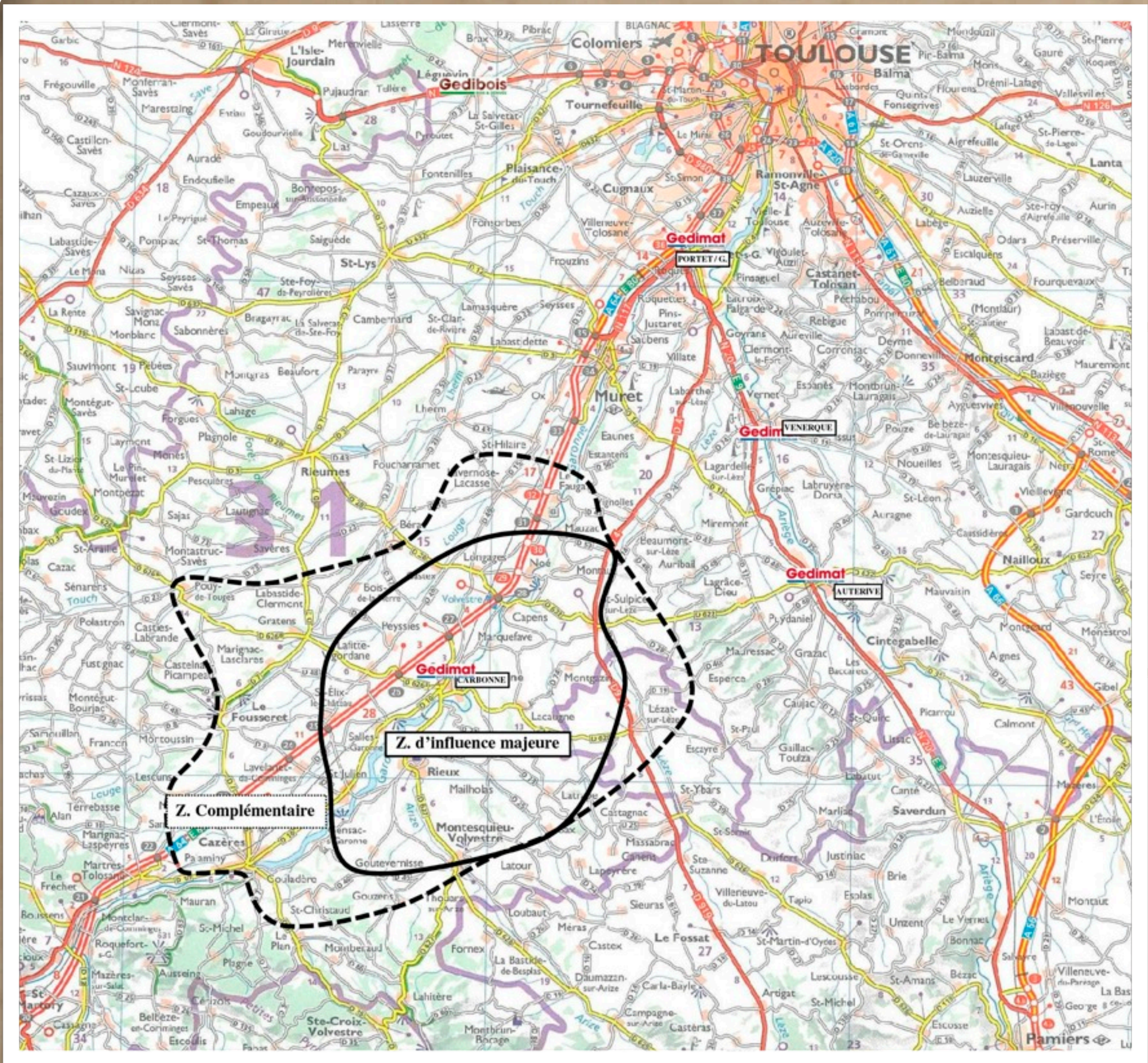
**Gedimat** **Gedibois**  
MATERIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS

# Gedex

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES DÉDIÉE  
À SES ADHÉRENTS

IL N'EST DE DÉVELOPPEMENT  
DE NOS ENSEIGNES  
SANS DÉVELOPPEMENT  
DE NOS ADHÉRENTS SUR LEUR ZONE

## >>> QUELLE EST MA ZONE DE CHALANDISE ?

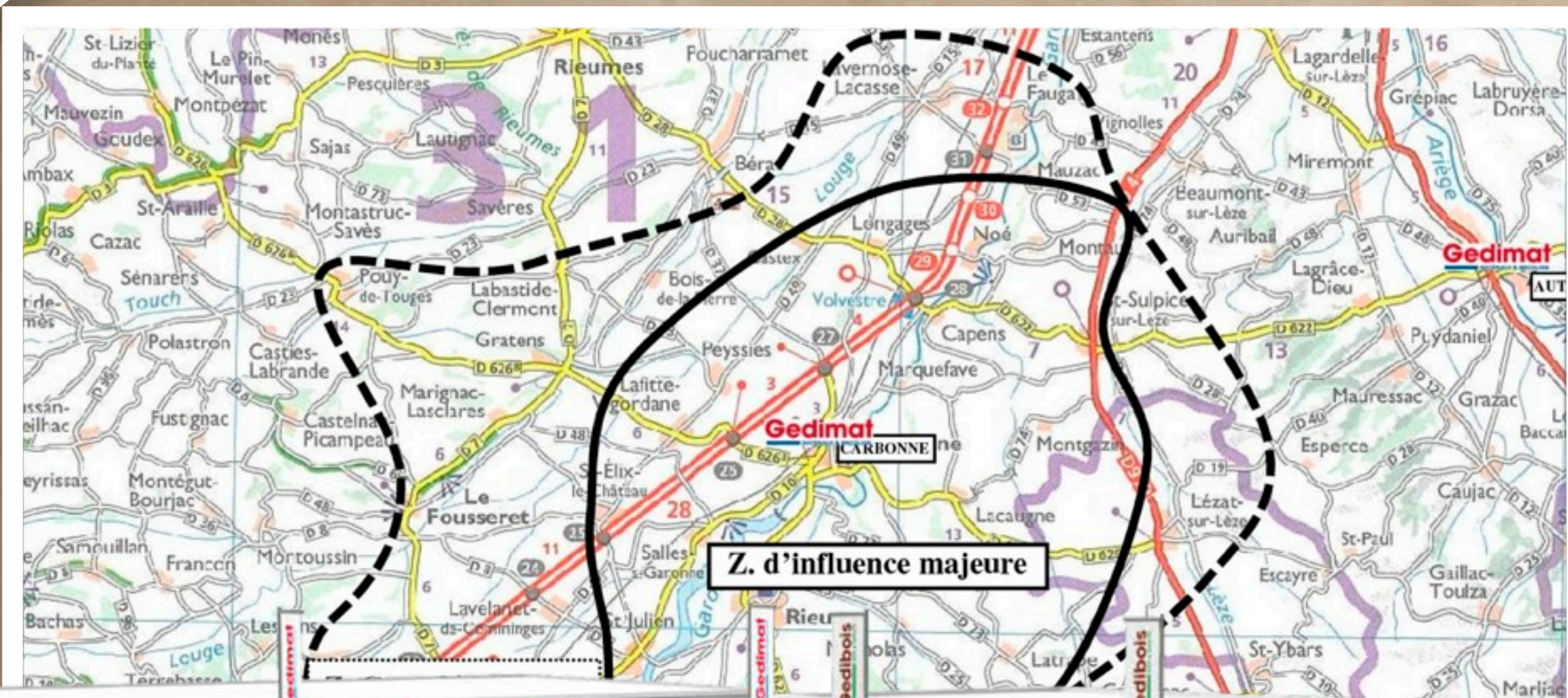


Quelle est ma part de marché sur cette zone ?

Mon outil est-il en adéquation avec mes objectifs ?

# UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES

## >>> QUE DOIS-JE FAIRE ?



Conforter ma position ?

Transférer, Agrandir,  
Remodeler ?

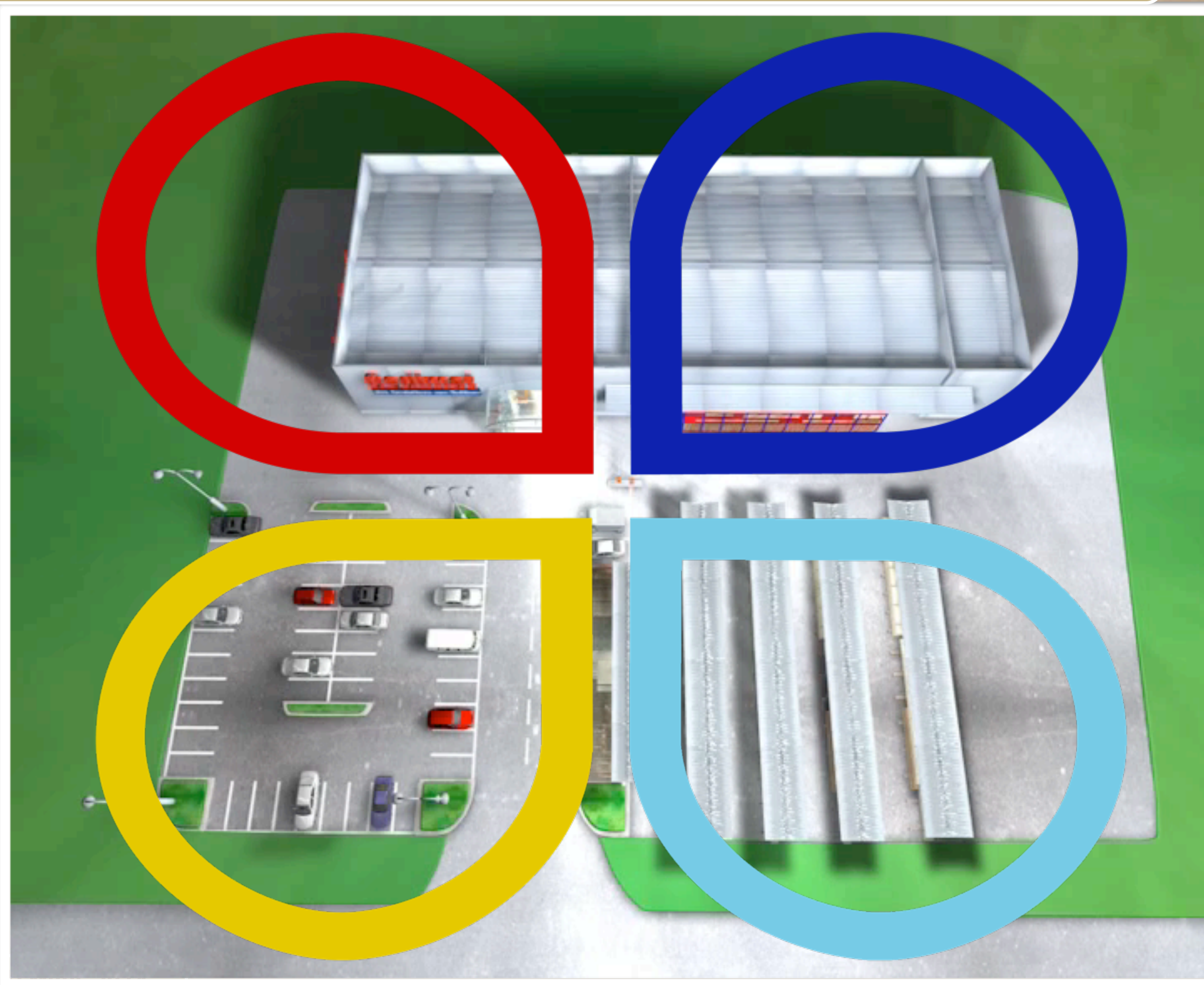
Créer, Acquérir ?





UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

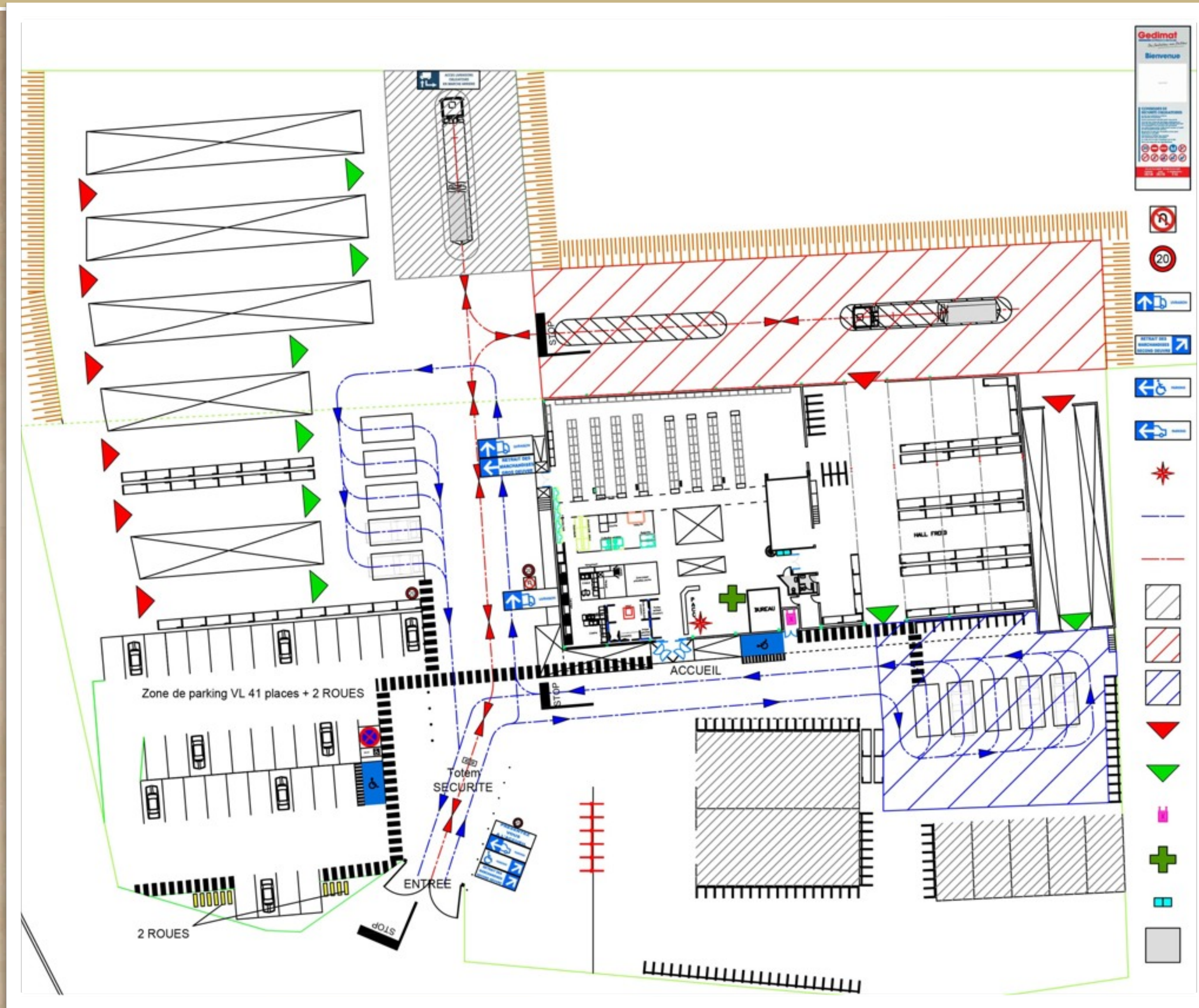
## >>> LA DÉFINITION PHYSIQUE DU POINT DE VENTE



Le trèfle

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

# >>> COMMENT FAIRE EVOLUER MA COUR ET MON FROID ?



Le froid

La cour

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> COMMENT FAIRE EVOLUER MA COUR ET MON FROID ?



Le froid

La cour

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

# >>> COMMENT DÉVELOPPER MON CHAUD ?

LE LS  
DANS LE NÉGOCE :  
Outillage,  
quincaillerie,  
électricité,  
peinture

**Gedimat**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE

7%

18%

LE SECOND OEUVRE  
ÉLABORÉ :  
menuiserie,  
carrelage, sanitaire

**Gedimat**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE

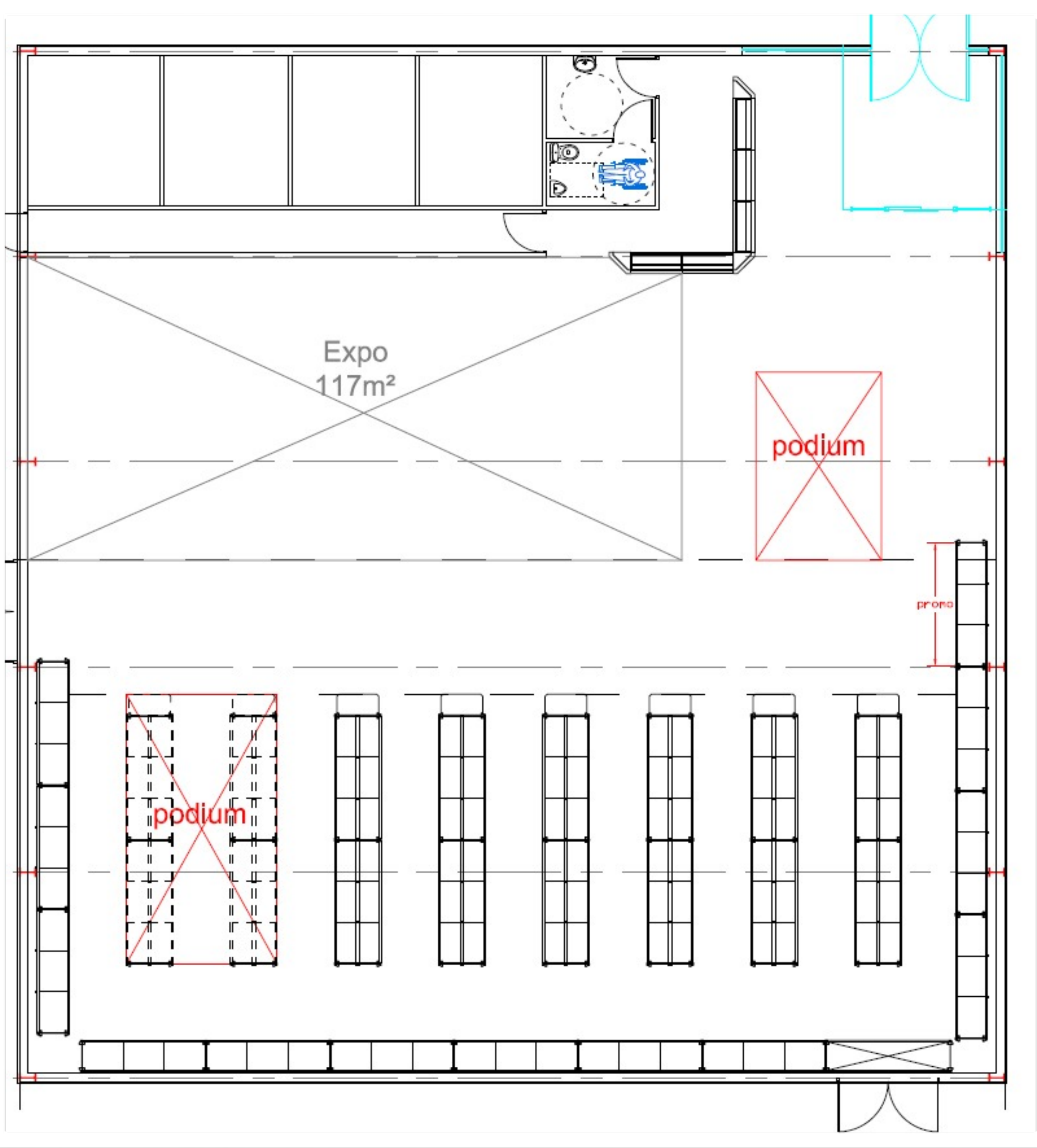
17%

20%

24%

38%

# UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES



La modélisation  
du Libre-Service

Planogrammes

Information sur  
le lieu de Vente

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> QUEL TON DONNER À MA SALLE EXPO ?

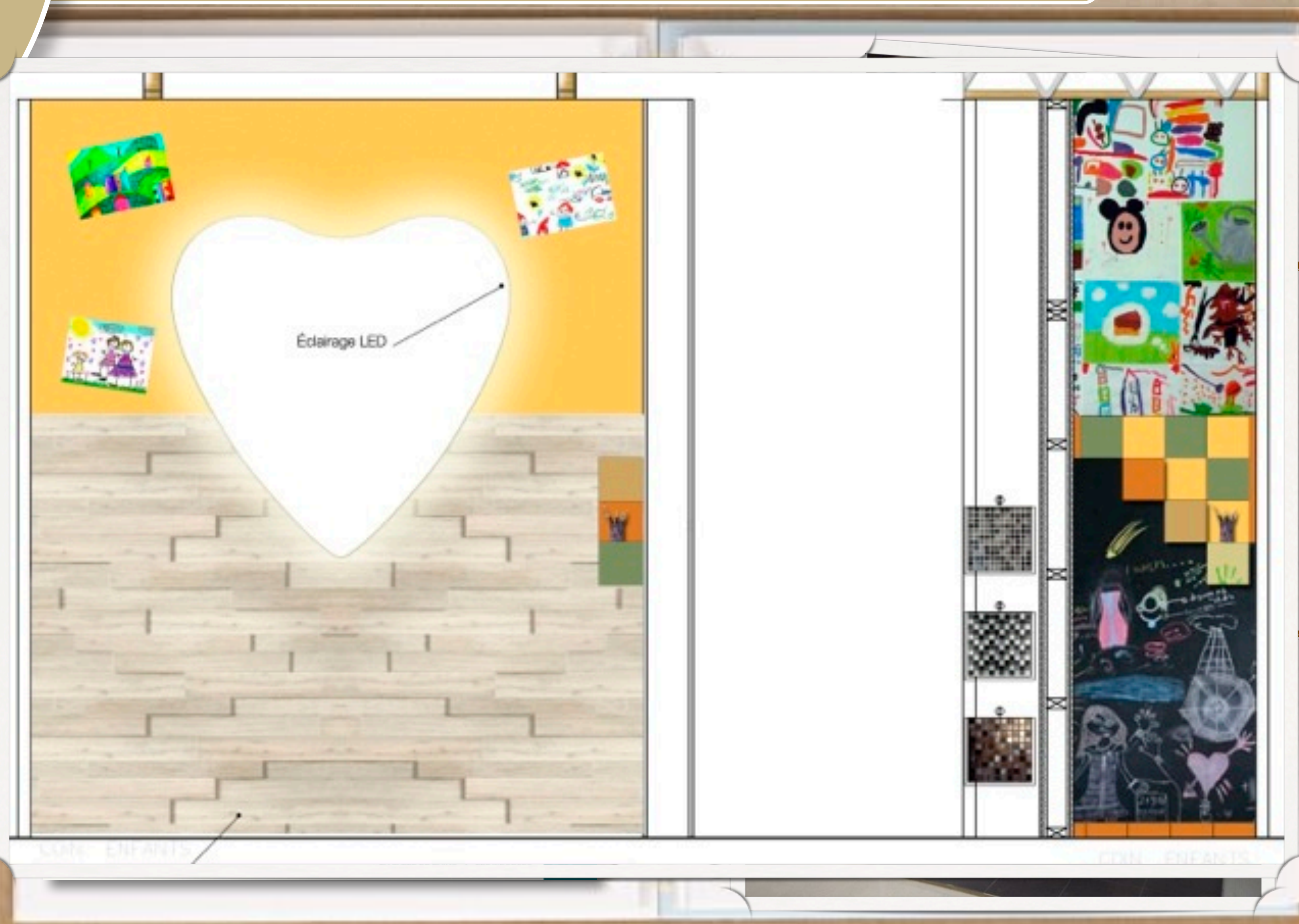


PRÉSENTATION **Unibal** 16 SEPTEMBRE 2014

**Gedimat** **Gedibois**  
MATERIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

# >>> QUEL TON DONNER À MA SALLE EXPO ?



Adéquation  
avec nos  
catalogues

Convivialité  
de la  
salle-expo

# UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES

## >>> QUEL SUPPORT LOGISTIQUE ?

Plan de vente  
catalogues et  
libre-service



40 000 m<sup>2</sup>

15 000  
références

Livraison  
hebdomadaire



UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

# >>> COMMENT ANIMER MON POINT DE VENTE ?



Guide et catalogues thématiques

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

# >>> COMMENT ANIMER MON POINT DE VENTE ?



Promos pro  
et particuliers



UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> COMMENT ANIMER MON POINT DE VENTE ?

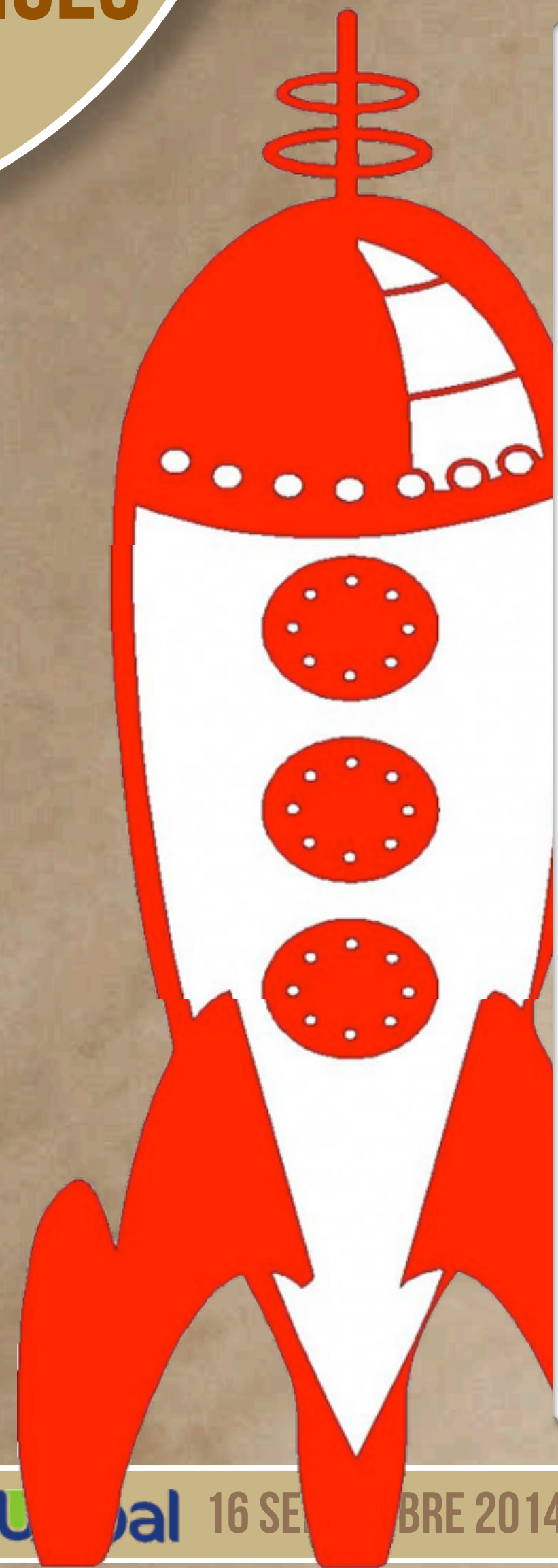


Créer  
l'événement

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> COMMENT EMBARQUER MON ÉQUIPE ?

La formation



**UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES**

**COMMENT  
INTÉGRER LE  
DIGITAL DANS  
MON POINT DE  
VENTE ?**

PRÉSENTATION **Unibal** 16 SEPTEMBRE 2014

**Gedimat** **Gedibois**  
MATERIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS

# >>> COMMENT INTÉGRER LE DIGITAL DANS MON POINT DE VENTE ?



**Offrir de l'information sur notre site national**  
Caractéristiques produits et prix public 24/24, 7/7



**Apporter du trafic  
en points de vente**



**Capter la clientèle  
internaute**  
Pros et Particuliers



**Générer  
du chiffre d'affaires**



**Contribuer  
à la notoriété**

**24h/24  
7j/7**

**Offrir localement  
des services à nos  
clients**

- ➔ **plan de vente local**
- ➔ **prix personnalisés**
- ➔ **commandes**
- ➔ **projets de travaux**
- ➔ **gain de temps 24/24 7/7**

# UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES

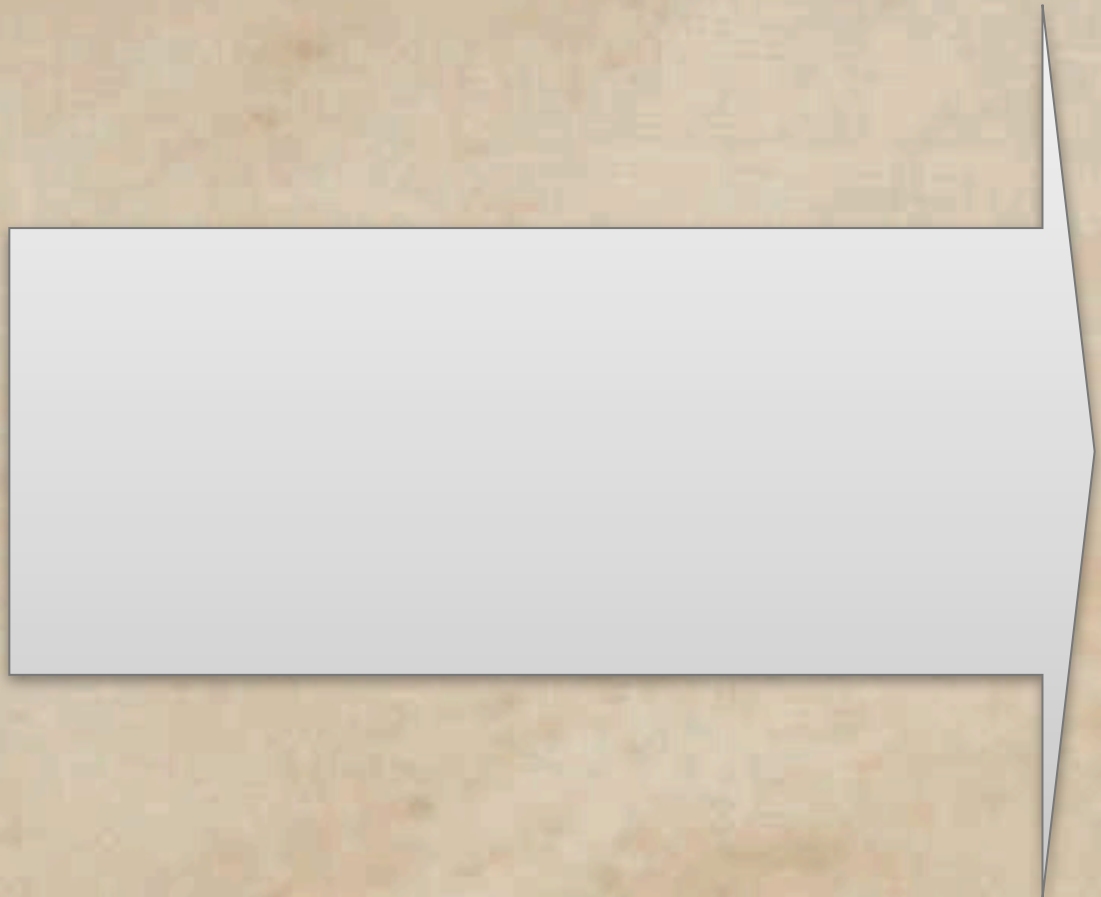
## >>> EN METTANT LE POINT DE VENTE DE L'ADHÉRENT SUR LE WEB



Toutes les familles de produits sont représentées...

...et classées en 3 catégories

- Gros & 2<sup>nd</sup> œuvre**
- Libre service**
- Produits catalogues**



- 3000 à 4000 produits incontournables stockés point de vente**
- + +/- 5000 produits en commande sous x jours**
- + 10000 produits catalogues dans la semaine stockés plateformes**

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

# >>> LE DIGITAL 2014 DE GEDIMAT



YouTube FR

le Guide de la Maison

MON PROJET DÉCOUVREZ LE MAGAZINE ! SÉCURITÉ

Rechercher

Vincent CLERC ambassadeur Gedimat

Thierry DUSAUTOIR ambassadeur Gedimat

LES VOTES SONT ACTUELLEMENT : OUVERTS

Trophée du mois de Novembre

Essai de la 11ème journée Stade Français

Essai de la 12ème journée ASM Clermont

P. PAPE Deuxième Ligne

J. ARIAS Ailier

B. CABELLO Avant

B. STANLEY Centre

VOTEZ POUR CET ESSAI

VOTEZ POUR CET ESSAI

Suivez-nous sur facebook

Le concept

Le Trophée Gedimat symbolise à lui seul l'esprit d'équipe, une valeur chère à Gedimat

Gagnez !

de nombreux lots en participant au tirage au sort

SAVOIR

Blocs intermédiaires et isolation

Enduit : un chantier particulier

Isolation : d'autres blocs performants

Mur : le tenter ou pas ?

Voir les produits Gedimat associés

> Outillage du maçon

> Briques de construction

> Blocs béton



# UNE SOCIÉTÉ DE SERVICES

# >>> LE DIGITAL 2014 DE GEDIMAT

## MAGASIN



Gedimat Brunel

## E-MAILING



## PUSH MOBILE ET SMS (en test)



UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> UNE ADAPTATION DU POINT DE VENTE



Enlèvement en magasin

@ **Retrait**  
**internet**

Click & collect

70 points de vente e-commerçants



**UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES**

**>>> LES CHIFFRES EN QUELQUES CLICS**

**Un des 2 sites les plus visités de la profession**

**Offre nationale 25 000 produits**

**21 000 visites par jour**

**3 000 projets de travaux par an**

**5 000 demandes de devis par an**

**2 500 commandes traitées en une année**



# >>> VERS UN CONCEPT DE MAGASINS CROSS-CANALISÉS



Aide au choix interactif ↓

↑ Drive et picking magasin

↑ Tablette d'aide à la vente Encaissement mobile

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

# >>> VERS UN CONCEPT DE MAGASINS CROSS-CANALISÉS



PRÉSENTATION **Unibal** 16 SEPTEMBRE 2014

**Gedimat** **Gedibois**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> GEDIMAT.FR RÉCOMPENSÉ PAR LA PROFESSION



@

PRÉSENTATION **Unibal** 16 SEPTEMBRE 2014

**Gedimat** **Gedibois**  
MATERIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> QUELLE EST LA SOURCE D'ALIMENTATION ?



**UNE ÉQUIPE**

**UNE BASE  
DE DONNÉES**

**UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES**

## >>> QUELLE EST LA SOURCE D'ALIMENTATION ?

**UNE ÉQUIPE**



GROS OEUVRE/SECOND OEUVRE.....	MICHEL HEBERT +1
AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR.....	LAURENT BAROCCO
BOIS.....	CHARLES LACASSAGNE +1
MENUISERIE EXTÉRIEURE.....	JEAN-PAUL ROSCEL
MENUISERIE INTÉRIEURE.....	CYRIL POUGET
CARRELAGE / SALLE DE BAINS.....	FATIMA OUAGMAR
LIBRE-SERVICE.....	FRANÇOISE VALLES + 1
RESP. MERCHANDISING ET ANIMATION COMMERCIALE.....	DENIS GILBERT
. AMÉNAGEMENT POINTS DE VENTE.....	ROCH PELLICCIA
. SIGNALÉTIQUE POINTS DE VENTE.....	CLÉMENCE DE GONNEVILLE
. PLANOGRAMMES.....	LIONEL GOMES
. SUIVI LS ET SALLE EXPO.....	OLIVIER LELONG
. DESSINATEUR CAO DAO.....	DAVID PEREIRA



UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> QUELLE EST LA SOURCE D'ALIMENTATION ?



>>> QUELLE EST LA SOURCE D'ALIMENTATION ?

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES



UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> ECHANGER AVEC NOS FOURNISSEURS

**SALON**  
**Gedimat Gedibois**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS



**SALON**  
**Gedimat Gedibois**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS



PRÉSENTATION **Unibal** 16 SEPTEMBRE 2014

**Gedimat Gedibois**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE BOIS & DÉRIVÉS

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> UNE NOTORIÉTÉ ASSISE

la communication institutionnelle



UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> TÉMOIGNAGES



**Vincent Guignard**  
Gedimat Arthur Collet - Brienne le Château (10)





**ET MAINTENANT ?**

UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> ET MAINTENANT ?

>>> LE CLIENT AU COEUR DE NOS PRÉOCCUPATIONS

**1** UN SYSTÈME D'INFORMATION POINT DE VENTE UNIQUE

UN SI COMMUN MUTUALISÉ

UN TELLUS 100 % PARTAGÉ

UNE POLITIQUE MARKETING MIEUX PARTAGÉE

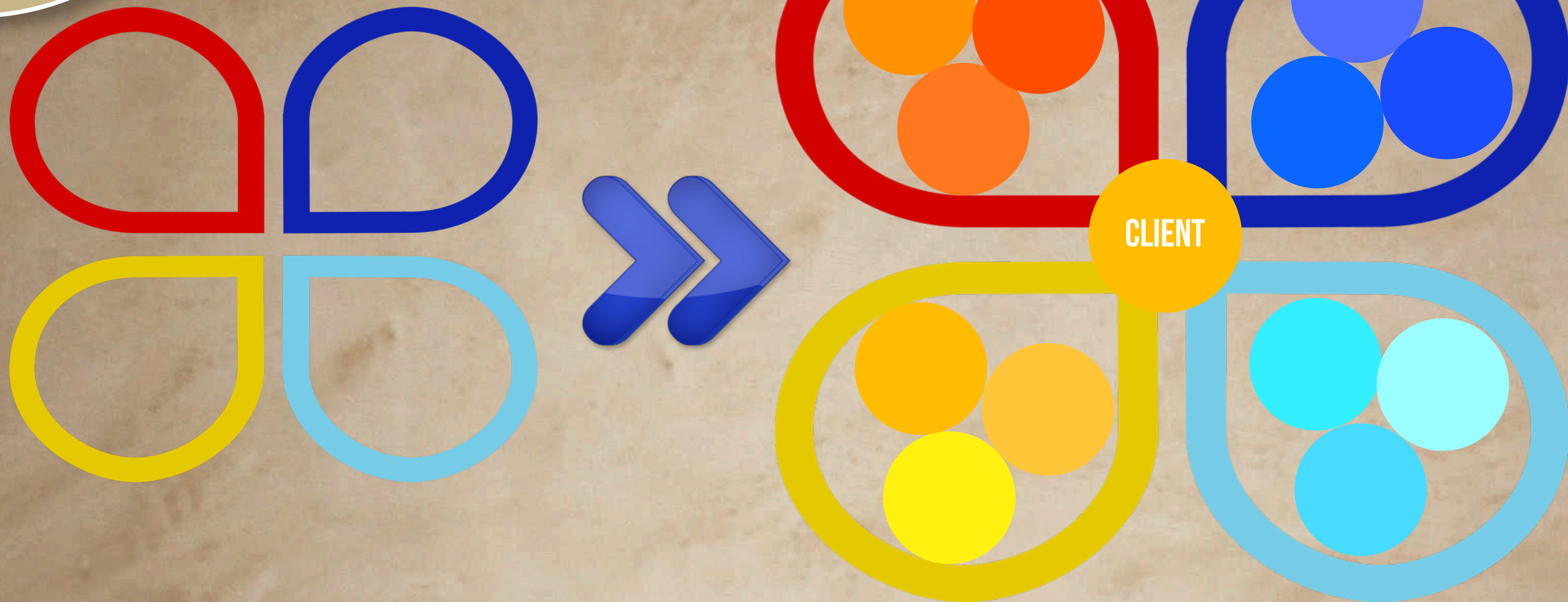
**2** RENFORCER LE CONTENU DE LA MARQUE



UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> ET MAINTENANT ?

3 LE CONCEPT POINT DE VENTE





UNE SOCIÉTÉ  
DE SERVICES

>>> ET MAINTENANT ?

4 FAIRE ÉMERGER LES SPÉCIALITÉS



**SPÉCIALISTE CARRELAGE**

CONCEPT MAGASIN : COULEURS,  
AMBIANCES, ÉCLAIRAGE, MEUBLES...

IMAGE MOYEN/HAUT DE GAMME  
TOUS LES SEGMENTS DE PRIX

DES ÉQUIPES SPÉCIALISÉES, QUALIFIÉES  
& EXPERTES

VENTE ACCOMPAGNÉE

**Gedimat**  
MATÉRIAUX & BRICOLAGE

**Gedibois**  
BOIS & DÉRIVÉS

**MERCI DE VOTRE  
ATTENTION**

