

Mutualiser pour avancer

Le réseau d'indépendants Dimension Carrelage est présent dans le bassin francilien depuis 40 ans. Il vise à poursuivre son développement en accueillant de nouveaux adhérents. Son président actuel Nicolas Ménard nous présente l'organisation et les objectifs du groupement.

L'histoire démarre en 1997 par la création d'une association de négociants parisiens. La structure évolue en groupement d'intérêt économique en 2012. « *Dimension Carrelage est aujourd'hui le premier réseau d'indépendants d'Île-de-France avec dix professionnels du carrelage et de la salle de bains pour la plupart installés dans la région depuis une quarantaine d'années* », explique son président. Ce GIE totalise à ce jour dix enseignes et onze showrooms. « *Ces dix négoce conservent leur indépendance*, précise notre interlocuteur. *Leurs entreprises sont pour la plupart familiales et dans bien des cas, les époux sont associés dans la direction de la société. Parfois même, ce sont les enfants qui rejoignent l'entreprise de leurs parents.* »

Une vocation multiple

En tant que GIE, Dimension Carrelage offre en premier lieu des avantages commerciaux et économiques à ses adhérents. « *Le groupement noue des partenariats forts et pérennes avec des industriels européens reconnus et fiables dans le domaine du carrelage et de la salle de bains*, souligne Nicolas Ménard. *La mutualisation du coût des transporteurs ainsi que celle des stocks et des charges fixes liées à la communication permettent à nos adhérents de réaliser des économies substantielles.* » Ce groupement d'indépendants apporte également des avantages structurels aux entreprises comme l'explique son président : « *Grâce à cette mutualisation des moyens, des achats et de la publicité, nos adhérents gagnent en temps, en efficacité et en productivité.* » Un de ses points forts concerne la communication. Chaque membre profite d'outils de communication adaptés à sa clientèle. Plusieurs catalogues sont notamment imprimés et numérisés. Le groupement s'est donné pour objectif de développer davantage ces outils marketing sur les trois prochaines années. « *Travailler le référencement des sites internet, développer notre présence sur les réseaux sociaux ou encore améliorer le graphisme des sites... Plusieurs axes de travail ont été définis qui visent une communication haut de gamme* », précise Nicolas Ménard.

Une structure solide et pérenne

L'organisation grandit depuis une vingtaine d'années. « *Elle a embauché son premier salarié en 2009, puis son second collaborateur en 2019*, raconte le président. *Cette même année, elle a déménagé dans de nouveaux locaux*



Le réseau a noué des partenariats commerciaux avec les plus beaux fabricants spécialisés dans le carrelage, le mobilier de salle de bains et les sanitaires.



Des plans de salle de bains en 3D sont élaborés pour les clients particuliers.

© Dimension Carrelage

mieux adaptés au stockage d'échantillons. » Cette évolution sans précipitation lui assure une croissance constante puisque le chiffre d'affaires des dix enseignes avoisine les 28 millions d'euros. Le GIE connaît également une progression croissante de son budget de fonctionnement. Ce dernier est de 350 000 € pour cette année 2020. Un résultat que l'entreprise doit aussi à sa faculté d'adaptation. Elle a en effet su faire preuve de réactivité lorsque l'un de ses adhérents historiques a quitté le GIE en début d'année 2019. « *Cette démission a eu l'effet d'un électrochoc*, confie Nicolas Ménard. *Suite à*

DIMENSION CARRELAGE

1^{er} RESEAU EN ILE DE FRANCE

Le groupement d'indépendants est actuellement le premier d'Île-de-France.

Une adhésion exigeante

Le recrutement des adhérents se fait dans le souci du respect de chacun. « *Nous veillons notamment à ce qu'ils ne soient pas en concurrence directe, explique le président. Il s'agit de trouver un juste équilibre.* »

Peu importe la taille de l'entreprise, ce qu'il faut avant tout, c'est adhérer pleinement au projet du réseau. « *En choisissant d'en devenir membre, les entreprises de négoce s'engagent à respecter au maximum le plan de vente établi avec les partenaires commerciaux.* » Un état d'esprit qui se traduit notamment dans le respect des fournisseurs et des engagements. Le réseau n'offre pas seulement des avantages financiers. Il apporte aussi une aide morale, technique, commerciale et solidaire. À cette fin, les jeunes arrivés sont notamment parrainés par leurs aînés qui les font profiter de leurs nombreuses années d'expérience. « *Cet engagement exige un réel respect du travail mutuel, poursuit Nicolas Ménard. Il est avant tout un état d'esprit. Cette mutualisation des moyens est d'abord au service des ambitions et de l'indépendance de chaque adhérent. Elle crée une saine émulation qui tire tout le monde vers le haut.* »



Les adhérents apprennent aussi à mettre en valeur les produits à travers des mises en ambiance.

cette défection, les membres du GIE ont rebondi en recrutant deux nouveaux membres fin 2019. Et nous avons comme objectif d'en accueillir d'autres dans les prochains mois. »

Un savoir-faire éprouvé

En multipliant les collaborations avec des professionnels exigeants, Dimension Carrelage a su développer son savoir-faire. Un niveau de compétence qu'elle maintient aujourd'hui grâce à de nombreux axes stratégiques. « *Être le premier réseau d'indépendants d'Île-de-France impose des exigences de chaque instant, confie le président. Et ce, quels que soient les projets de nos clients. Nous avons donc organisé notre offre autour de quelques fondamentaux. À commencer par la mise en place d'une logistique organisée autour de onze showrooms ouverts aux particuliers et aux professionnels.* » L'autre de ses points forts réside dans le choix de ses partenaires industriels. Le réseau sélectionne des partenaires européens, pour la plupart italiens, espagnols et portugais, reconnus dans leur domaine. Outre cette sélection de produits pointus, les membres du réseau apportent à leurs clients des conseils et une assistance technique, de la conception à la réalisation. Le réseau a de plus développé la proposition de plans de salle de bains en 3D. Il a aussi réduit ses délais de livraison grâce aux retraits hebdomadaires de marchandises dans ses usines européennes partenaires. La structure dispose ainsi d'un stock lui garantissant une très grande disponibilité des produits. « *Nous mettons aussi des échantillons gratuitement à disposition de notre clientèle, poursuit notre spécialiste. Nous rédigeons des devis gratuits et personnalisés. Nos carrelages bénéficient des normes UPEC. Certains de nos produits ont obtenu des certifications de type Ecolabel et sont donc éco-compatibles.* »



Dimension Carrelage compte onze showrooms, principalement basés dans le bassin francilien.



Dimension Carrelage regroupe dix négoce indépendants.

© Dimension Carrelage

DIMENSION CARRELAGE

Des atouts au service du client

Des temps de formation accompagnent les adhérents. Connaître les produits, les mettre en avant, guider les clients dans leur choix... Ils doivent accompagner leurs clients de A à Z. « Pour ce faire, il convient de commencer à apprendre à écouter les clients, souligne le spécialiste. Ils doivent donc commencer par dresser avec eux un état des lieux de leurs besoins avant de leur proposer un projet en adéquation avec leur mode de vie et leur budget. » Pour s'adapter à ses différentes clientèles, les showrooms déclinent des offres adaptées à tous les budgets, de l'entrée au haut de gamme. « Ce sont aussi des solutions techniques adaptées à chaque projet qu'ils proposent. Ce peut être par exemple des aménagements spécifiques pour les personnes à mobilité réduite. Mais c'est aussi répondre à des conseils en décoration d'intérieur ou la création d'une ambiance propice au bien-être. » Ce rôle de conseil va bien au-delà d'une simple description du produit et correspond à une forte attente des consommateurs.

M.G.



Nicolas Ménard est l'actuel président du groupement d'indépendants.

© Dimension Carrelage

Témoignage d'un adhérent

Hervé Caroff dirige l'entreprise Les Bains d'Anthony, spécialisée dans la salle de bains, le carrelage et les sanitaires. Il est le plus jeune et le tout dernier adhérent du réseau. Il nous fait part de ses impressions.

Référence Carrelage : Qu'est-ce qui vous a motivé à devenir adhérent ?

Hervé Caroff : Le réseau m'a tout de suite interpellé en raison de mon passé d'agent commercial pour des groupes industriels. Il a su m'apporter rapidement des réponses concrètes. J'ai pu bénéficier de sa force, de sa notoriété et de son expérience tout en conservant mon indépendance. J'ai été séduit par son sérieux.

RC : Quelles solutions le réseau vous apporte ?

HC : Ce réseau nous fait profiter de son expérience et de sa notoriété. Il m'a permis de bénéficier d'avantages tarifaires sur ses produits. Il est plus facile pour nous de négocier les prix en étant adhérent au réseau et notamment avec les plus belles usines italiennes et espagnoles spécialistes de la céramique. C'est une réelle force pour nous, petits indépendants. Les réunions qu'il organise permettent aussi d'échanger et de dialoguer entre adhérents. Le réseau nous offre aussi la possibilité de développer notre communication, de renforcer notre présence sur les réseaux sociaux et de bénéficier d'un meilleur référencement sur internet. C'est un bon accompagnement lorsque l'on



Hervé Caroff, dirigeant de l'entreprise Les Bains d'Anthony.

créé son entreprise, ce qui est mon cas. Cela permet d'être moins isolé.

RC : Comment vous accompagne-t-il ?

HC : Tous les adhérents ont une belle expérience d'une vingtaine d'années dans le métier. Je suis parrainé par deux d'entre eux. Ce dispositif me permet de bénéficier d'un accompagnement. Ils m'aident concrètement à résoudre les problèmes que je rencontre. Le réseau met aussi en place des formations. Il nous forme notamment au logiciel 3D ou à la force de vente. Le salon qu'il organise permet en outre de rencontrer tous les fournisseurs du réseau. Ils nous expliquent la particularité de leurs produits de façon individuelle. Cela permet de mieux les comprendre

et les appréhender pour mieux les vendre ensuite. Nous devons être capables d'en parler de sa fabrication jusqu'à sa pose.

RC : Quelles sont vos impressions sur le réseau ?

Mes impressions sont très bonnes. Ce groupement est le premier réseau d'indépendants. Sa zone de chalandise est très large mais nous sommes libres d'adapter les produits à notre clientèle locale. Le but : rester indépendant au sein du magasin en profitant de leur force commerciale. Le réseau offre une large gamme de choix de produits. Et cette indépendance est bien réelle notamment en ce qui concerne l'aménagement des showrooms.