



Experts et Partenaires

INFORMATION PRESSE JUIN 2022

## VM DEVOILE LA VITRINE DE SON NOUVEAU CONCEPT « VM LE SHOW-ROOM »



Crédit photo Charles Marion

### 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 projet, son réseau de 77 points de vente équipés d'espaces libre-service, propose des solutions en couverture, gros œuvre, cloison, plafond, isolation, bois, panneaux, carrelage et salle de bain, aménagement intérieur et extérieur, outillage... LNTF est l'enseigne spécialisée de négoce de matériaux destinée aux travaux publics (voirie, assainissement des eaux usées et pluviales, et aménagement urbain). VM 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 - 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)

VM, activité négoce du groupe HERIGE, franchit un nouveau cap dans son plan de transformation avec la concrétisation de l'un de ses objectifs majeurs : la modernisation de ses points de vente. Il a ainsi totalement réinventé son concept de salle d'exposition carrelage désormais baptisé « VM le show-room », véritable innovation dans l'univers du négoce, grâce à un parcours phygital clairement identifié, et inspirational. Ces espaces d'inspiration se retrouveront par ailleurs sur le site internet VM assurant ainsi une cohérence de notre offre.

Ouvert aux professionnels de l'aménagement intérieur et extérieur, architectes, agences, entreprises de pose..., et aux particuliers à projets, le nouveau point de vente VM La Roche-sur-Yon Carrelage en est la vitrine. Il illustre cette **volonté forte de VM de donner une nouvelle dimension à l'expérience client, en optimisant son confort et en nourrissant son inspiration.**

**Symbole d'une approche moderne de la vente, tout en préservant les valeurs historiques d'accompagnement inhérentes à VM, le concept « VM le show-room » confirme son ambition de se positionner comme le spécialiste et devenir le référent carrelage.**

*« Le point de vente de VM La Roche-sur-Yon Carrelage présente les points clés de la feuille de route de notre Direction Marketing, Achats, Digital et Expérience Client pilotée par Matthieu Durand : nouveau show-room, nouveau Libre Service, nouveaux comptoirs pour l'accueil client. Le travail sur le parcours client a été mené en co-construction avec les équipes terrain. Il permet à nos clients d'apprécier une large visibilité de notre gamme en un coup d'œil. Nos gammes ont été complètement repensées de A à Z pour coller aux besoins du marché. VM La Roche-sur-Yon Carrelage est le premier show-room de ce type et sera suivi par d'autres : Bouguenais, Challans... ».*

**Eric Rouet**  
Directeur Général VM



Eric Rouet - Crédit photo Charles Marion

## ▪ UN TEMPLE DE LA DECORATION

Existant depuis une cinquantaine d'années, le nouveau point de vente VM La Roche-sur-Yon Carrelage se situe à quelques mètres de l'ancien, dans la zone commerciale proche des Flâneries, plus grande galerie commerciale de Vendée. Il est dirigé par Arnaud Porte, qui anime une équipe de 13 collaborateurs/trices tous expérimentés dans le secteur. En témoigne par exemple Jacques Bessonnet, Responsable de la salle d'exposition, qui travaille chez VM depuis plus de 30 ans et bénéficie d'une solide connaissance technique et tendance.

Le point de vente s'organise sur une surface de 600 m<sup>2</sup>, agencée par AG Dynamics, créateur de mobilier commercial vendéen apportant des solutions d'agencement pour les showrooms carrelage et sanitaire. **Dans une atmosphère aérée et chaleureuse**, au style résolument scandinave, il propose un parcours simple, alliant physique et digital.



Crédit photo Charles Marion

Plus de 2 000 références sont présentées à travers 12 box d'ambiances, une carreauthèque et une parquethèque. Chaque espace plonge le visiteur dans un **univers infini de combinaisons, de tendances et de produits** pour choisir carrelages, parquets (massifs, stratifiés, vinyle), sanitaires et équipements (robinetteries, receveurs de douche, baignoires...). à travers **une offre complète et disponible en stock central**.

**VM La Roche-sur-Yon Carrelage ouvre également le champ des possibles avec le nouveau simulateur de carreaux de carrelage et parquets In-Cube.** Après avoir présélectionné les produits dans les espaces, il permet de projeter virtuellement, dans une pièce fermée, tout type de revêtement. Pratique par exemple pour imaginer ce que rendrait la pose de très grands formats ou encore pour valider une association de couleurs et de motifs. Des centaines de combinaisons qui laissent libre court à la créativité !

## ▪ L'INSPIRATION A CORPS ET A CŒUR

Chaque détail a été pensé pour que le client puisse trouver une source d'inspiration pour son projet de décoration ou de rénovation. L'agencement créé spécifiquement pour VM, faisant la part belle à des mariages de bois et de métal, sublime la matière brute des produits exposés. Dégageant une ambiance chaleureuse, il procure le sentiment de rentrer dans son « chez-soi ».



L'espace projets déco permet de réfléchir sur le projet et de le traiter dans sa totalité. Le client, accompagné de son décorateur d'intérieur, son carreleur ou par l'équipe commerciale, peut sortir un ou plusieurs modèles, les comparer ou les associer sur les tables de présentation. Facilitant le repérage, les offres sont clairement identifiées et bien délimitées.



Un mur de couleur installé dans l'espace déco permet de visualiser une multitude de couleurs et d'aspects produits en réel pour faciliter le choix dans les meilleures conditions. Le client peut ainsi réaliser la couleur de ses rêves grâce à une machine à teinter installée dans la partie Libre Service du point de vente.



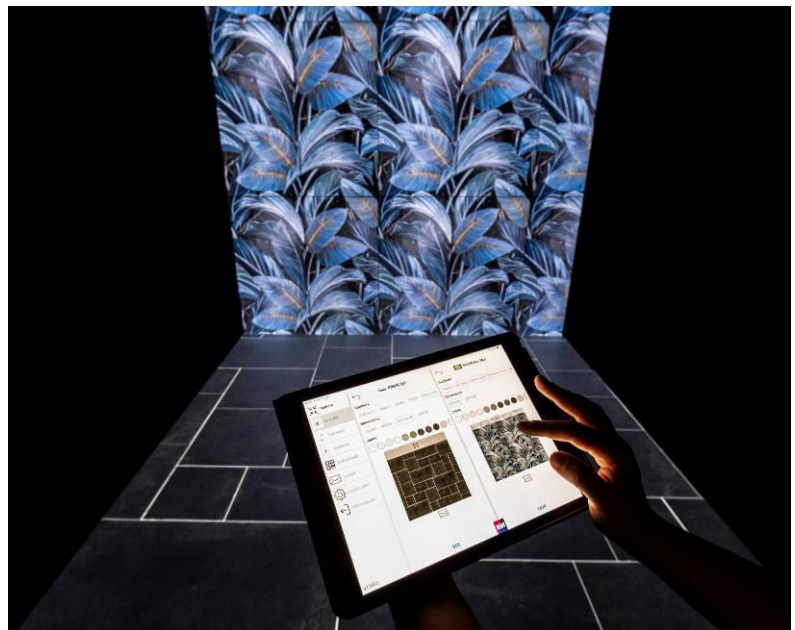
Autre poumon du point de vente : l'espace inspiration constitué de 12 box. Le client peut ainsi découvrir de multiples produits mis en scène dans une salle de bain, une suite parentale ou encore une entrée. Une attention soignée a été accordée à l'éclairage afin de créer l'atmosphère la plus réaliste. Agencés par les équipes du point de vente, ils donnent vie aux équipements et revêtements, créent une histoire, des associations de matières et de couleurs contemporaines, classiques ou audacieuses.



Autre exemple, les nouveaux grands formats 120 x 278 cm, tendances du marché, sont exposés sur des présentoirs spécifiques. L'occasion de voir et de toucher 20 modèles en panneaux.

## ▪ **ESPACE IN-CUBE :** **LA RENCONTRE ENTRE SHOW-ROOM ET DIGITAL**

Parmi les priorités de VM, enrichir intelligemment son parcours client avec des **solutions phygiales**. En quête d'innovations tant en termes de produits que de services, **VM bénéficie de l'exclusivité du concept In-Cube sur 12 départements du Grand Ouest**. In-Cube, c'est une technologie digitale embarquée au cœur du point de vente physique et offrant une approche personnalisée et moderne.



Crédit photo Charles Marion

Cet espace intimiste de **12 m<sup>2</sup>** apporte une réponse concrète aux besoins du client qui souhaite se projeter pour affiner ses choix de carrelage ou de parquet pour son intérieur. **Innovant, il facilite et accélère la prise de décision**. Piloté par une tablette, il permet de projeter sur le sol et les murs de cette pièce l'intégralité des solutions référencées, exposées ou non, pour la cuisine, la salle de bain, le salon, les chambres, les sanitaires...

Si les échantillons exposés dans l'espace déco offrent la possibilité de découvrir et toucher des centaines de références, **l'In-Cube permet d'appréhender les différentes nuances et associations de carrelages et de parquets en dimension réelle**. Cette surface de projection procure la sensation d'être au cœur de son projet. Pour aller plus loin dans la projection et dans la réalisation du projet dans sa globalité, In-Cube permet également **d'associer le sol et la peinture murale**.

Tout devient possible : le client choisit par exemple les dimensions, couleurs et textures de la future faïence de sa salle de bain. Il peut confirmer son premier choix ou évoluer en mixant des formats ou des finitions, créer des combinaisons à l'infini, jusqu'à faire un mariage de couleurs audacieux qu'il n'aurait pas pu imaginer via le catalogue, les échantillons ou même un configurateur en ligne.

## ▪ **NOMINATION DE NICOLAS SEBASTIANELLI, DIRECTEUR POLE DECORATION VM**

Pour accompagner cette démarche, VM poursuit le renforcement de ses équipes avec l'arrivée, le 17 janvier dernier, de Nicolas Sebastianelli, qui a pris le poste de Directeur Pôle Décoration (Carrelage, Aménagement Extérieur, et Sanitaire).

Fort d'une expérience de neuf ans chez Porcelanosa, en tant que Directeur Commercial France, ce passionné possède une riche connaissance du métier de la décoration. Il a également forgé ses expériences durant près d'une dizaine d'années dans des entreprises telles que Frans Bonhomme, Rehau et Dupont, où il a exercé des fonctions de Chef d'agence et de Responsable commercial et marketing opérationnel.

Sous la responsabilité de Matthieu Durand, Directeur Marketing, Achats, Digital et Expérience Client de VM, Nicolas Sebastianelli développera et suivra les tendances de l'offre Carrelage, Sanitaire et Aménagement Extérieur. Il aura également pour missions d'accompagner et de soutenir le développement d'activités autour de son marché et d'animer transversalement l'ensemble de la filière.

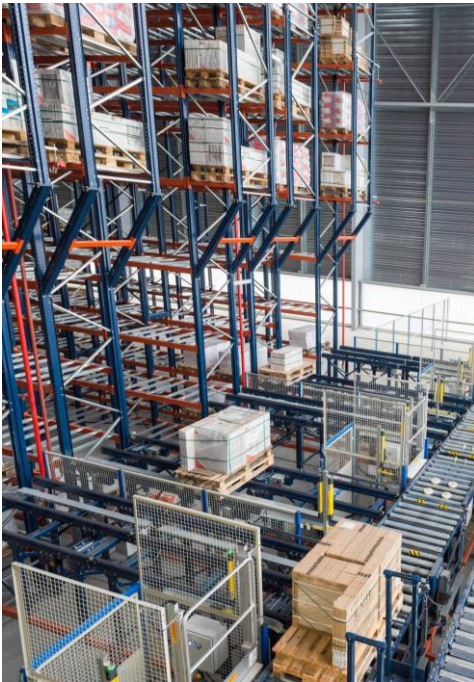
Le lancement du nouveau concept « VM le show-room » constitue l'une de ses premières priorités :

*« Le point de vente VM La Roche-sur-Yon Carrelage donne le ton pour les années à venir. Il est le premier né d'une future liste d'espaces que nous avons prévus de rénover. D'ici début 2023, le concept sera déployé sur notre nouveau point de vente VM Bouguenais. Tous les champs des possibles sont ouverts pour faire vivre une expérience nouvelle et unique tant à nos clients professionnels que particuliers, avec toujours cet engagement VM en ligne de mire : la satisfaction de tous nos clients. Les gammes sont présentées de manière claire, simple et avantageuse pour eux. »*



Nicolas Sebastianelli - Crédit photo Charles Marion

## ▪ **UNE PLATEFORME LOGISTIQUE DOTE D'UN MAGASIN AUTOMATISE AVEC TRANSSTOCKEURS**



Crédit photo Charles Marion

Afin d'optimiser les services aux clients, VM concentre l'ensemble de ses moyens logistiques à L'Herbergement (85), à proximité de son siège, avec un magasin automatisé, outil industriel et logistique performant. **Qualité de service, réactivité et accélération de la logistique sont au cœur de la démarche.** Pour y parvenir, un bâtiment de 20 mètres de haut et de 100 mètres de long a été construit en 2016.

**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.

Il 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.

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. 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 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. Le process transstockeur s'adapte aussi depuis fin 2021 aux nouveaux formats de carreaux dont les largeurs de palette sont plus importantes.