

Développement de la coopérative VENDEE SANITHERM

Nom de la structure portant le projet :

Coopérative Vendée Sani Therm
<http://www.vst.fr>

Date de démarrage et de clôture du projet :

1998-2000

Contact(s) :

M. Michel LANDREAU, Directeur

Origine et objectifs du projet :

VENDEE SANITHERM est une SA Coopérative d'achat régie par Loi de juillet 1983. Créée en 1976 avec 53 entreprises sous forme de GIE, elle regroupe actuellement 270 entreprises artisans plombiers, chauffagistes, électriciens et couvreurs.

Les atouts de la coopérative pour les adhérents sont divers :

- rompre l'isolement.
- réaliser des économies d'échelle.
- acteur de son marché et donner à son entreprise des moyens de développement.

Dans un contexte de forte évolution des comportements d'achats, la coopérative a décidé à la fin des années 90 de renouveler sa politique commerciale en développant des espaces d'exposition. Elle a sollicité pour ce faire l'appui des pouvoirs publics

Actions:

Le plan de développement s'est déroulé entre 1998 et 2004. Durant cette période, 3 grands projets ont ainsi vu le jour sur le département sous l'enseigne :



- 2001 : Inauguration d'un nouveau show-room à LA FERRIERE d'une surface de 1600 m², l'un des plus importants de France dans le domaine du sanitaire et du chauffage.
- 2002 : Inauguration d'un show-room de 1000 m² à CHOLET complètement relooké.
- 2004 : Inauguration d'un show-room de 1200 m² à VERTOU complété par un dépôt de 2000m².

RENCONTRES DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

Favoriser la coopération entre petites entreprises sur les territoires : quels modes d'intervention ? pour quels résultats ?

Palais du Luxembourg, 29 mars 2005

Au total, ces 3800 m² permettent à VST de contribuer très clairement au développement commercial de son réseau, en y associant une image moderne et conquérante de l'installateur.

Parallèlement, outre l'offre et la distribution d'articles, la coopérative a développé d'autres services en direction de ses adhérents :

- Politique d'enseigne : peinture Véhicules, documents de communication, enseignes lumineuses, ...
- Formation : réunions Techniques et Commerciales ; stages S.A.V. ; Visites d'Usines ; participation à des salons professionnels ; organisation de journées commerciales.
- Création d'une filiale Informatique : vente de Matériels, logiciels ; Maintenance, Assistance.

Quelques Chiffres clés :

- Stock : plus de 30.000 articles
- Une flotte de 14 camions dont 1 grue
- Un chiffre Affaire 2003 de 44 M€
- 126 salariés
- 17.000 m² de bâtiments
- 3800 m² de salles d'exposition.

Financement public :

Le projet de développement du hall d'exposition de La Ferrière a bénéficié de l'appui du Conseil Régional des Pays de la Loire et de la Délégation Régionale au Commerce et à l'Artisanat, à hauteur d'une subvention d'investissement de 3% du budget total engagé.

Quelques facteurs de réussite :

- Mener de pair l'obligation de service optimisé aux clients tout en apportant une sécurité de gestion aux actionnaires.
- *A compléter SVP. Merci.*