

ENTREPRISES

Brico Smart introduit un nouveau concept

• Un showroom pilote à Casablanca

• Ouverture de 5 magasins de proximité dans 5 villes d'ici 2020

NOUVEL entrant dans la distribution et le commerce de matériaux de construction ainsi que les articles de décoration et bricolage. Après Bricoma, Monsieur Bricolage... la nouvelle enseigne Brico Smart introduit un nouveau concept de distribution à Casablanca.

Fondée par Anas El Berdai, qui plus est DG, l'enseigne appartient à la société Gromab (groupe marocain spécialisé dans l'importation-exportation de tout matériel de bricolage). Sis Bd La Résistance, le magasin pilote de Casablanca a été ouvert en février 2017.

«Inspirés de notre expérience dans le commerce de gros et la distribution de matériaux de construction, nous avons décidé de faire évoluer notre merchandising dans un esprit showroom pour promouvoir les produits de nos partenaires. Nous avons donc choisi d'aller vers la spécialisation dans le bricolage. Un segment en forte



Le magasin pilote de Brico Smart cible aussi bien les professionnels du bâtiment et de la construction que les particuliers. Un nouveau concept de supermarché qui vient aussi promouvoir la culture du bricolage et de la décoration auprès des ménages (Ph. BS)

évolution qui n'est plus réservé seulement aux connaisseurs. Il est désormais convoité par le grand public, toutes catégories confondues», explique le management. Selon le DG Anas El Berdai, le modèle Brico Smart consiste en une chaîne de petits magasins de bricolage de petites surfaces implantés dans les

zones d'habitation.

Il s'agit de showrooms avec des surfaces ne dépassant pas 500 m². «L'idée est de se positionner dans les grands quartiers résidentiels en jouant la carte de la proximité», tient à préciser le management. Mieux encore, l'enseigne propose aux clients, ne souhaitant pas se déplacer plus loin, un service de proximité disponible 7/7 jours et une offre variée incluant des produits locaux mais aussi importés, «avec un bon rapport qualité/prix».

La valeur ajoutée de ce concept réside dans le smart discount. «Nous nous engageons dans une démarche discount qui consiste à proposer des produits économiques mais aussi de grandes marques, sans que les prix augmentent et sans que le positionnement prix généralement perçu pour les magasins hard discount change. C'est une montée en gamme mais toujours avec l'esprit low cost», tient à préciser Anas El Berdai.

Le catalogue de Brico Smart comprend une large gamme de produits (articles de bricolage, outillage, quincaillerie, plomberie, sanitaire, électricité-luminaires, peinture-décoration, cuisine, dressing, produits d'entretien... différentes gammes de produits qui s'adressent à un large public, aussi bien les professionnels que les particuliers. Toutes les catégories sont concernées par notre offre.

Nous nous adressons à une clientèle mixte incluant, commerçants, artisans des métiers de la construction, métiers connexes au domaine de la construc-

tion et la décoration ainsi qu'aux particuliers».

«Nous ciblons des clients de différentes catégories sociales avec différents budgets. Les plus fortunés ont une offre haut de gamme dédiée», résume l'équipe commerciale. «Il s'agit de produits de consommation, d'achats réfléchis et de spécialités», souligne le dirigeant. Et d'ajouter: «nos gammes sont à 50% importées, essentiellement de l'Asie et l'Europe (Allemagne, Espagne, Portugal, Italie, Turquie, Chine...) Parmi les fournisseurs de Brico Smart, figurent des marques de référence telles que Jacob Delafon, Bosch, Chaffoteaux, Facop, Sader-Bostik, Ingelec...»

Forte d'un bon démarrage, l'enseigne table sur un millier de clients par mois avec un caddie moyen de 700 DH. A l'horizon 2020, le management compte étoffer le réseau avec une chaîne de magasins de proximité à Casablanca, Fès, Tanger, Agadir, Oujda... L'objectif est d'ouvrir au moins 5 magasins. «La possibilité de la franchise n'est pas exclue de notre projet de développement. Cela dépendra de l'évolution du marché et de la clientèle», signale le DG.

Pour l'heure, le magasin pilote a créé une vingtaine d'emplois. Des projets de fidélisation, avec cartes, promotions et remises spéciales seront bientôt lancés. «Tous nos produits sont garantis. Un SAV sera mis en place dans les prochains mois», fait valoir le management. □

A. R.