



G R O U P E  
FRANS BONHOMME

# DOSSIER DE PRESSE

JANVIER 2020



# sommaire

**Edito** de Pierre Fleck, Président

**Le Groupe Frans Bonhomme :**  
le leader français des solutions  
réseaux et canalisations pour les  
professionnels du BTP

**Une entreprise en forte croissance**  
grâce à une politique  
d'investissements stratégiques

**Le plan 2019-2023 :**  
un plan de transformation pour une  
croissance durable

**Ensemble**  
Pour une croissance durable :  
l'interview du Directeur des  
Ressources Humaines, Sécurité et  
Environnement

**Le Comité Exécutif**  
Groupe Frans Bonhomme

# Edito de Pierre Fleck, Président du Groupe Frans Bonhomme

Numéro un français de la distribution de solutions réseaux et canalisations pour les professionnels des travaux publics et du bâtiment, le Groupe Frans Bonhomme a su construire tout au long de ses 84 ans d'existence une marque forte et un maillage territorial unique au plus proche de ses clients.

Plusieurs fois dans son histoire, l'entreprise a dû se réformer et se moderniser pour faire face aux défis du marché. Ainsi en 2015, après une période difficile, nous avons remis à plat nos fondamentaux pour stabiliser nos parts de marché ce qui nous a permis d'entrer de nouveau dès 2017 dans une phase de croissance et de conquête.

Cette croissance ne va cesser de s'accélérer grâce au plan transformationnel engagé en 2019 : un plan centré sur le client, un plan porteur d'innovations technologiques et de digitalisation des activités, un plan qui fait de la professionnalisation de nos collaborateurs la clé des succès de demain car la relation humaine, plus que jamais, est au centre de tout.

Notre rapprochement en 2019 avec la société Distribution de Matériaux pour les Travaux Publics (DMTP), filiale de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, s'inscrit parfaitement dans la stratégie de croissance du Groupe. Basée sur une forte complémentarité entre les deux acteurs, cette opération va permettre la professionnalisation de la relation client et le développement de services à valeur ajoutée.

La transformation est au cœur de notre projet car nous sommes convaincus que notre marché de la distribution spécialisée BtoB est engagé dans une mutation profonde à l'image de celles qu'ont connues la grande distribution et le retail BtoC.

Notre entreprise sait que se réinventer est indispensable pour répondre à l'évolution des attentes de ses clients. Par sa capacité à investir et se moderniser, le Groupe Frans Bonhomme sera dans les prochaines années le leader innovant, acteur de la transformation du marché.



# Un leadership fort

dans un secteur en pleine évolution



Le Groupe Frans Bonhomme est le leader français de la distribution spécialisée de solutions réseaux et canalisations pour les professionnels du bâtiment et des travaux publics.




Son histoire commence en 1935, lorsque M. Frans Bonhomme ouvre son premier négoce de matériaux à Tours (Indre-et-Loire). Vingt ans plus tard, lors d’une visite de la foire de Milan, il découvre l’usage du plastique pour les tuyaux et les raccords. Les canalisations étaient alors exclusivement métalliques. Visionnaire, il obtient la licence d’importation exclusive de ce nouveau matériau en France. Le succès est rapide et M. Bonhomme ouvre, dans les années suivantes, quatre dépôts entièrement dédiés à la distribution de tuyaux et raccords en plastique.

Aujourd’hui Frans Bonhomme capitalise sur son ADN de distributeur spécialisé et s’appuie sur une large gamme de produits destinée aux réseaux et canalisations pour les travaux publics et le bâtiment.



### TRAVAUX PUBLICS

- › Adduction d'eau potable
- › Assainissement des eaux usées & des eaux pluviales
- › Réseaux sec & gaz
- › Equipement terrassement & voirie
- › Caniveaux Travaux Publics
- › Boîtes de branchement et regards béton
- › Géotextiles



### PLOMBERIE

- › Hydro-distribution
- › Evacuation sanitaire
- › Production ECS
- › Accessoires & distribution chauffage, fumisterie
- › Distribution des fluides chauds, froids & glacés



### MAÇONNERIE

- › Assainissement non collectif
- › Accessoires & équipements de couverture
- › Ventilation
- › Equipement de sol, films d'étanchéité et de protection
- › Protection des fondations
- › Caniveaux, siphons, regards
- › Drainage du bâtiment

En 2019, 84 ans après l'ouverture de son premier dépôt, le Groupe Frans Bonhomme est le **numéro un en France du négoce spécialisé en bâtiment et travaux publics**, avec une spécialisation forte en matière d'adduction d'eau potable et d'assainissement non collectif. L'entreprise a développé au fil des années une expertise nationale unique et reconnue par les professionnels du bâtiment et des travaux publics, tout en conservant son ancrage local à Joué-les-Tours (37), où se situe toujours son siège social.

L'acquisition par Frans Bonhomme de la société Distribution de Matériaux pour les Travaux Publics (DMTP), annoncée en juillet et finalisée en décembre 2019, renforce cette position de leader de la distribution spécialisée en travaux publics, aménagement extérieur, assainissement non collectif et bâtiment. Les deux acteurs sont en effet très complémentaires en termes de métiers. Les équipes du Groupe Frans Bonhomme maîtrisent parfaitement les métiers des travaux publics et du bâtiment, notamment l'AEP (adduction d'eau potable), les réseaux secs et les ateliers de produits sur-mesure ; celles de DMTP excellent dans les travaux publics, notamment l'assainissement, la voirie et l'aménagement urbain tous matériaux, dont le béton, le grès et la pierre naturelle. La conjugaison de ces compétences et de ces expertises couvre l'ensemble des besoins du BTP.

Le Groupe Frans Bonhomme est également présent en Espagne depuis 2005, où il est le **premier distributeur spécialisé en travaux publics**, avec 22 points de vente et 150 employés.

#### Chiffres clés du Groupe Frans Bonhomme :



**n°1**

En France et en Espagne



**+ de 300**

Fournisseurs de marchandises



**438**

Points de vente & 3 ateliers



**+ de 100 000**

Clients



**512**

Véhicules utilitaires & camions  
jusqu'au 32 tonnes



**850**

Millions d'euros de CA



**2 850**

Collaborateurs



**40 000**

Références



**690**

Commerciaux sédentaires et itinérants

Dans le cadre de sa politique de transformation, le Groupe Frans Bonhomme place le client au cœur de son offre, **passant d'une logique traditionnelle essentiellement axée « produit » à une logique globale orientée « services »**.

Dans ce cadre, le Groupe Frans Bonhomme, au-delà d'un catalogue de 40 000 références, propose à ses 100 000 clients ses expertises et savoir-faire : études techniques d'implantation, location d'outillage, prestations techniques sur chantiers, ou encore livraison rapide, notamment sur chantier, grâce à une flotte de 512 camions en France. L'entreprise propose également la fabrication sur-mesure de pièces spécifiques et des pré-montages pour chantier grâce à son service atelier. Frans Bonhomme compte actuellement 3 ateliers en France, à Tours, Metz et Toulouse.

### **Le succès du Groupe Frans Bonhomme repose sur les valeurs communes qui animent les femmes et les hommes de l'entreprise :**

#### **La responsabilité :**

Notre engagement en matière de prévention des risques santé-sécurité et environnement s'inscrit dans notre politique de responsabilité sociétale. Nos principes, nos standards et les bonnes pratiques permettent de progresser et d'intégrer une démarche d'amélioration continue. Notre ambition : le 0 accident et la garantie de bonnes conditions de travail de manière solide et durable.

#### **Le respect :**

Nous considérons que le respect de nos collaborateurs, clients, partenaires est fondamental pour construire une relation durable, c'est pourquoi nous attendons de nos équipes qu'elles agissent à tout moment avec respect.

#### **L'engagement :**

Nos équipes font preuve d'un investissement et d'un attachement particulier au groupe. Cette dynamique positive contribue à l'épanouissement professionnel de nos collaborateurs, à la qualité de notre offre pour atteindre ou dépasser nos objectifs. L'engagement social s'inscrit également dans cette valeur par des actions tournées vers l'égalité, la lutte contre les discriminations, la diversité des talents et l'inclusion des personnes en situation de handicap.

#### **Le sens du client :**

La réussite de notre Groupe repose sur la satisfaction de nos clients. Nous tenons à leur proposer un niveau de service unique sur le marché, en nous appuyant sur la densité de notre maillage territorial, le digital et des équipes expertes pour leur apporter une réelle expertise, toujours à proximité de leurs chantiers.

# Une entreprise en forte croissance

grâce à une politique d'investissements  
stratégiques



Le Groupe Frans Bonhomme est aujourd'hui une entreprise en forte croissance grâce à une politique active d'investissements stratégiques réalisés avec le soutien de son actionnaire principal depuis 5 ans, Centerbridge Partners. Ces investissements s'organisent autour de trois axes majeurs :

## **1. RENFORCER L'EXPERTISE DE NOS COLLABORATEURS**

Le Groupe Frans Bonhomme met en œuvre une politique de ressources humaines dynamique pour offrir des conditions de travail sûres, valoriser les talents et développer les compétences de ses salariés.

**Favoriser l'intégration** : chaque collaborateur suit un parcours adapté à son poste et à son profil. Pour cela, Frans Bonhomme s'attache à développer de nouveaux outils tels que :

- des parcours de découverte métier, comme « Bâtis Ton Parcours - Attaché Technico-Commercial », primé à plusieurs reprises ;
- un accompagnement par des collègues référents dans leur métier sous forme de mentorat ;
- des formations aux produits dispensées par des professionnels du BTP ;
- des modules de formations e-learning,

**Développer les compétences** : Le Groupe Frans Bonhomme consacre 5 % de sa masse salariale à la formation. Près de 2 000 collaborateurs de Frans Bonhomme bénéficient d'au moins une action de formation chaque année et plus de 110 000 heures de formation ont été comptabilisées en 2018. Les axes prioritaires de formation portent sur la sécurité au travail, la montée des compétences en lien avec la stratégie d'entreprise, l'amélioration des pratiques managériales et le développement personnel.

**Moderniser la politique salariale** pour attirer davantage de talents et fidéliser les collaborateurs.

## 2. MODERNISER NOS SYSTÈMES D'INFORMATION

Depuis plus de 5 ans, l'entreprise met l'accent sur le **développement du digital** pour accompagner ses clients et ses collaborateurs. Ainsi, le Groupe Frans Bonhomme a équipé ses commerciaux itinérants et ses responsables de points de vente d'outils numériques avec des logiciels de suivi performants.

Parce que de plus en plus de clients utilisent internet pour s'approvisionner, Frans Bonhomme a également étoffé les **services en ligne** (commande en ligne, service gratuit de Click & Collect, historique des factures, liste des chantiers, validation des devis en ligne, etc.). Le Groupe a fait évoluer son site internet pour le transformer en un véritable site marchand référençant l'ensemble des produits disponibles par secteur d'activité.


Cette modernisation concerne également la formation des collaborateurs, désormais dispensée à l'aide de **supports pédagogiques variés** (outils collaboratifs, réalité virtuelle, etc.).

## 3. PROMOUVOIR LA FORCE DE NOTRE RÉSEAU DE DISTRIBUTION

Le maillage territorial est une force clé du Groupe Frans Bonhomme. Le rapprochement avec DMTP en 2019 est venu développer la force de ce réseau, grâce à une **forte complémentarité entre les deux acteurs** : DMTP était en effet très présent dans les zones urbaines, notamment en Ile-de-France, alors que les points de vente du Groupe Frans Bonhomme sont situés principalement dans les zones rurales et les villes moyennes.

Avec aujourd'hui un réseau de plus de **410 points de vente** en France, le Groupe veut être au plus proche des besoins des clients et à moins de 30 minutes de leurs chantiers. De nouvelles ouvertures sont prévues, notamment au sein des grandes métropoles.

Le Groupe Frans Bonhomme a lancé depuis 2015 une phase de **modernisation et de réaménagement** de ses points de vente, avec pour objectif de les inscrire pleinement dans une stratégie de services. Dans le cadre de la dynamique entrepreneuriale du groupe, les responsables de points de vente structurent leur site et adaptent leurs plans de stock selon les spécificités de chaque région, afin de répondre au mieux aux attentes des clients.



Grâce à ces investissements, Frans Bonhomme a **renoué avec la croissance** dès 2017. Cette croissance s'est confirmée en 2018 avec une hausse de +4,2 % au deuxième trimestre 2018, de +6,2 % au troisième et +10,2 % au quatrième trimestre. Une performance supérieure à l'évolution positive du marché, notamment sur le deuxième semestre. En Espagne, la croissance fut également au rendez-vous avec +4,4% de croissance sur l'ensemble de l'exercice 2018.



# Le plan 2019-2023

un plan de transformation pour  
une croissance durable



## Le plan 2023 : un plan transformationnel pour une croissance pérenne

Lancé en 2019, le plan stratégique 2023 du Groupe Frans Bonhomme poursuit les investissements entrepris depuis 2013 et vise à transformer l'entreprise pour lui assurer une croissance durable, en s'appuyant sur son ADN entrepreneurial historique, sur des valeurs fortes et sur une culture d'entreprise qui met l'humain et le client au cœur du dispositif.

Le rapprochement de Frans Bonhomme avec DMTP s'inscrit parfaitement dans la stratégie de croissance du Groupe. Basée sur une forte complémentarité entre les deux acteurs, cette opération permet la professionnalisation de la relation client et le développement de nouveaux services à valeur ajoutée.

Cela marque le début d'une nouvelle ère, le Groupe Frans Bonhomme ayant pour objectif de se positionner comme **le réseau de référence sur le marché de la distribution BtoB pour le BTP**.

Frans Bonhomme travaille à développer trois piliers stratégiques pour atteindre les objectifs de son plan 2023 :

- transformer la proposition de valeur avec **un nouveau schéma logistique d'approvisionnement** tant pour les clients que pour les fournisseurs,
- s'appuyer sur la puissance de son actif clé, **un réseau de référence sur le marché**, pour réaliser ses ambitions de croissance et de professionnalisation,
- redynamiser la force historique de Frans Bonhomme avec **des partenariats fournisseurs uniques** pour réaffirmer son leadership sur le marché.

Parallèlement, le Groupe Frans Bonhomme poursuit les chantiers entrepris sur ses trois axes clés : **les RH** (organisation des hommes et des compétences), **les systèmes d'information** (digital et IT) et **la puissance de la marque** (extension et modernisation du réseau de distribution).

Le Groupe vise également à instaurer un nouveau schéma logistique d'approvisionnement en consolidant le modèle de livraison pour l'adapter aux besoins des clients et en renforçant la qualité de service et les délais de transport.

Enfin, Frans Bonhomme consolide son positionnement sur le secteur de l'approvisionnement en eau potable : au total, **5 plateformes dédiées à l'AEP seront ouvertes d'ici fin 2020**. Sont progressivement mis en place sur ce secteur depuis 2018 :

- la formation de 230 collaborateurs spécialisés,
- le renforcement du réseau avec 188 points de ventes spécifiques,
- un stock de 4 500 références disponibles en AEP,
- des services spécialisés tels que la polyfusion, la détection de fuites, le diagnostic réseau et le traitement de canalisations.

# Ensemble

pour une croissance durable



## L'HUMAIN AU CŒUR DE L'ENTREPRISE

*3 questions à Jean-Philippe Guédon,  
DRH du Groupe Frans Bonhomme*



### **Quel est votre regard sur le secteur de la distribution spécialisée et les enjeux de l'évolution des métiers de ce secteur ?**

Le secteur de la distribution de matériaux de construction est un secteur qui se développe, qui recrute et où de nombreuses opportunités de parcours professionnels existent. Nos métiers évoluent profondément en fonction des produits et systèmes, des attentes des clients et de l'évolution des technologies. Tout cela dans un contexte de relations humaines franches et directes où nous sommes tous partie prenante aux mêmes projets.

### **Pourquoi rejoindre le Groupe Frans Bonhomme ?**

Le Groupe Frans Bonhomme est certainement l'enseigne qui investit le plus et qui se transforme profondément pour répondre aux besoins de ses marchés. Nous mettons tout en œuvre pour attirer et retenir les talents. Nous avons engagé une politique globale de formation et professionnalisation pour séduire, intégrer et fidéliser nos collaborateurs. Nous avons repositionné nos différents métiers au travers de grilles de compétences pour identifier les parcours professionnels et en faciliter la réalisation. De la même manière, nos systèmes de rémunération variable permettent à chacun d'avoir un impact direct sur son niveau de rémunération. Cette politique RH repose sur un socle de valeurs et d'engagement relatifs à l'égalité des chances ainsi qu'un bon équilibre entre la bienveillance et l'exigence de performance.

### **Comment accompagnez-vous les carrières de vos collaborateurs ?**

À compétences égales, nous préférons faire évoluer plutôt que de recruter en externe. Nous menons une politique de mobilité interne permettant d'identifier les potentiels évolutifs et de les accompagner en amont de leur prise de poste.

Enfin, dans le cadre de son plan de transformation, le Groupe Frans Bonhomme s'attache à construire une politique de responsabilité Sociale d'Entreprise (RSE) solide, en phase avec les valeurs de l'entreprise, avec une priorité donnée à la collecte et au recyclage des déchets, à l'engagement social et à la sécurité des collaborateurs. L'entreprise a notamment lancé une démarche de réaménagement de ses points de vente pour les rendre plus modernes, ergonomiques et sécuritaires, de façon à minimiser les risques liés à la manutention de charges par le personnel. Le Groupe souhaite aller encore plus loin et prévoit de rénover 180 sites d'ici cinq ans.

# Le Comité Exécutif

## du Groupe Frans Bonhomme



Pierre Fleck, Président

### PRÉSIDENT

Après avoir occupé différentes fonctions de type marketing , commercial et stratégie en Allemagne, en France et en Italie, Pierre Fleck est nommé dès 1997 à des postes de direction générale en France, en Belgique et en Espagne au sein des groupes Valeo et Honeywell.

Il rejoint le groupe Fiat (aujourd'hui FCA) en 2005 à Turin où il intègre rapidement le comité exécutif du groupe en charge notamment de la distribution et des services. Il est également nommé dans le comité exécutif du Groupe Fiat Industrial (aujourd'hui CNH Industrial) en charge de la distribution et des services ainsi que de l'activité bus et car (Irisbus), ce qui l'amène à être basé entre la France et les Etats-Unis.

Pierre Fleck décide en 2012 de rejoindre le monde entrepreneurial en dirigeant le Groupe Europart, leader européen de la pièce détachée pour poids lourds, remorques et cars. Basé en Allemagne, Pierre Fleck professionnalise l'organisation puis développe le groupe de manière organique et en réalisant des acquisitions. Europart devient le deuxième groupe le plus rentable du secteur en 2016.



Cécile Arhan  
Achats



Edouard Chabert  
Marketing Client,  
Services et  
Transformation Digitale



Cyril Chaudron  
Juridique  
et Assurances



Philippe Doyer  
Logistique,  
Approvisionnement,  
Transports et Ateliers



Bruno Gobe  
Région Est



Jean-Philippe  
Guédon  
Ressources Humaines,  
Sécurité et  
Environnement



Pierre  
Houlebreque  
Région Nord



Etienne  
Imperatori  
Stratégie et Réseau



Jean-Marc  
Lepallec  
Région Nord-Ouest



Antoine Perron  
Grands Comptes



Xavier Poujol  
Région Sud-Ouest



Frédéric Rolland  
Systèmes  
d'information



Christophe Ruby  
Région Sud-Est



Stéphanie  
Thomazeau  
Finances



Manel Ventura  
Espagne



Pierre Zipfel  
Région Ile-de-France



**Contacts presse - Agence BCW**

Maëly Daviles | 01 56 03 12 77 | [maely.daviles@bcw-global.com](mailto:maely.daviles@bcw-global.com)

Can Sidgwick | 01 56 03 12 83 | [can.sidgwick@bcw-global.com](mailto:can.sidgwick@bcw-global.com)

Véronique Robin | 01 56 03 12 41 | [veronique.robin@bcw-global.com](mailto:veronique.robin@bcw-global.com)