

EPM

Patrick Pérez

aménagements de sols

intérieurs et extérieurs

gamme de 9 matériaux

réalisations

# 20 ans d'expérience dans le négoce de la pierre

Denis Cettour

La structure commerciale EPM (Espaces Pierres Marbres) a été créée en 2009 par Patrick Pérez. Filiale d'une maison mère, basée au Luxembourg dont l'activité est l'achat de matière première de pierre naturelle. EPM gère pour sa part toute la division commerciale sur le secteur du Sud Est de la France (départements : 06-13-83-84). Fort de seize ans d'expérience en tant que cadre dirigeant d'un grand groupe national d'extraction-transformation de pierre, Patrick Pérez a donc développé sa propre société de négoce de pierre : "Je mets mon expertise et mes connaissances de terrain au service de mes clients. Notre concept est assez simple. J'ai sélectionné huit matériaux et bientôt neuf (pierres calcaires et marbres) majoritairement d'Europe, aux caractéristiques différentes tant en termes d'applications que de teintes. Le choix s'est établi également sur le rapport qualité/prix, critère aujourd'hui primordial. Notre créneau de base est l'aménagement de sols intérieurs et extérieurs et commercialisons aussi bien des produits standards que sur mesure, en direct des

carrières. Chaque matériau est disponible en diverses finitions et parfois teintés".

Pour prouver l'attachement d'EPM à la qualité des produits qu'elle distribue, elle a fait signer un cahier des charges à ses fournisseurs visant à lui livrer une matière première fidèle aux échantillons en termes de qualité, d'homogénéité, de teintes ainsi que le respect des dimensions, du calibrage, des délais et de la qualité de l'emballage.

"Notre base est notre produit. Si celui-ci répond à nos critères, notre travail implique ensuite de respecter tout un "process" commercial : l'étude des projets, la préconisation adaptée à l'usage auquel sont destinés les matériaux, le contrôle qualité de la fabrication à la livraison, le suivi des livraisons et l'assistance technique sur chantier. Une logistique permettant un délai de livraison court fait également partie de nos priorités". Pour cela, EPM dispose d'un dépôt, dans le Vaucluse dans lequel sont stockés près de 2 000 m<sup>2</sup> de dallage permettant de répondre à la demande rapidement.

En complément à ses chantiers, EPM répond



Ci-dessus et pages suivantes, hôtel situé sur les hauteurs de Sainte-Maxime (83), aménagé en une habitation privée. EPM a fourni à son client professionnel au total 1 000 m<sup>2</sup> de dallages en pierre dont 600 m<sup>2</sup> intérieur et 400 m<sup>2</sup> extérieur.

aussi à la demande, pour des travaux de marbrerie (escaliers, aménagement de salles de bains, plans de cuisine). Le façonnage s'effectue dans sa région ou en Italie. *“Si notre clientèle est majoritairement constituée de professionnels de la pierre (marbriers, tailleurs de pierre, poseurs, etc.), notre société est également en relation quotidienne avec des architectes et prescripteurs de renom. C'est ainsi que nous connaissons les besoins et envies de nos clients. Cette connaissance, ajoutée à notre expérience dans la réalisation de grands projets font que nous sommes sollicités aujourd'hui sur le marché des résidences haut de gamme. Nous avons trois grilles tarifaires : le particulier, le professionnel et le négociant. Grâce à celle-ci et à nos services, nos clients marbriers ou tailleurs de pierre peuvent désormais reconquérir certains marchés perdus au bénéfice de négociants qui, en direct, proposent des prix équivalents aux particuliers, quelle que soit la surface nécessaire. Grâce aux volumes traités, nous obtenons des prix leur permettant aujourd'hui d'être à nouveau compétitifs.*

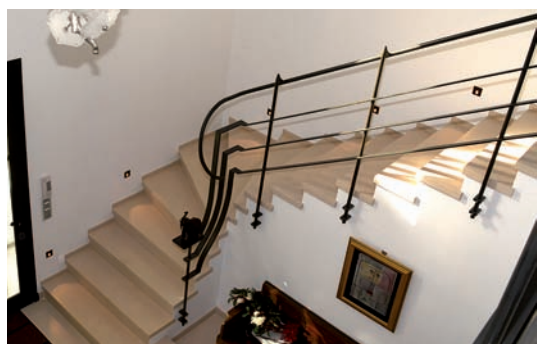
#### **De nouveaux projets pour 2014**

Implantée depuis quatre ans sur la Côte d'Azur, EPM est aujourd'hui fortement ancrée sur le marché du négoce de pierre naturelle. En 2013, son chiffre d'affaires atteint 2,5 millions d'euros soit près de 35 000 m<sup>2</sup> de dallages commercialisés, en comptant aussi les travaux de marbrerie. L'entreprise emploie trois commerciaux réalisant une forte prescription, plus Patrick Pérez qui assure le développement des produits et suit les dossiers importants et son épouse Valérie qui gère les secteurs logistique et administratif.



*“L’objectif actuel est de nous développer en “dupliquant” EPM dans le Sud Ouest du côté de Bordeaux et de proposer les mêmes services. Nous avons déjà des contacts sur cette région qui pourraient mettre en place ce projet au cours du premier semestre de cette année. Le second objectif est de créer un bureau d’étude au sein d’EPM, dont le but sera d’aider nos clients pour gérer les opérations de relevé, plans, bordereaux de débit. Nous pourrions même prendre en charge la fabrication des pièces spéciales”.*

De même, EPM va diversifier son offre en proposant Replica, dalle de grand format beige, dans le style d’une vieille dalle de récupération. Ce produit dédié uniquement aux tailleurs de pierre et aux vendeurs de matériaux anciens sera disponible en trois finitions : poncée/défoncée, pique-



*Les 400 m2 de terrasses extérieures sont habillées en pierre de Marigny de 18 mm d’épaisseur, de teinte beige/marron avec des nuances de jaune et de rose, finition vieillie. Outre la piscine en bandes libres en finition water jet, la pose s’est effectuée par modules de quatre éléments.*

*A l’intérieur, pose de 600 m2 de dalles de pierre blanche homogène Saint-Hubert de format 70 cm x 70 cm x 1,5 cm. Marches d’escalier et perron mouluré en 5 cm d’épaisseur en Saint-Hubert également.*

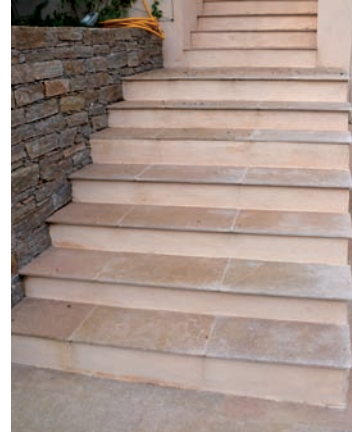
*La salle de bains de la suite a été habillée en marbre de Carrare “Dolce Gabbana”, tandis que celle du bureau est en Crema Marfil et Imperador Light avec différents traitements de surface. Les murs des toilettes sont recouverts de carreaux en Crema Marfil et le plan de vasque en Imperador Darka. En complément, EPM a fourni près de 100 ml d’appuis de fenêtres moulurés en 6 cm d’épaisseur, en pierre de Marigny.*

tée ou un condensé des deux. *“Les clients auront la possibilité d’obtenir des dalles avec plus ou moins d’aspérités. Avec ce matériau, ils pourront répondre à des demandes émanant des Monuments Historiques”.*

La philosophie de Patrick Pérez est d’offrir un maximum de services à ses clients tant techniques que logistiques et, grâce aux volumes traités, leur permettre de proposer de la pierre naturelle au meilleur prix. Son cœur de cible étant le professionnel, l’élaboration et la sélection d’une gamme de matériaux composés de diverses teintes et dédiée à différentes applications a été un point déterminant dans sa stratégie.

En sa compagnie, nous avons visité deux belles réalisations. Dans un premier cas, il a fourni de la pierre calcaire en intérieur et en extérieur ainsi que du marbre pour des aménagements de salles de bains et de toilettes. Pour le second chantier, EPM

a livré des dalles de grands formats pour la rénovation des salles de vente, de dégustation et de réception dans un grand domaine vinicole varois.







Aux Arcs-sur-Argens (83), EPM a participé à la rénovation du château Sainte-Roseline, prestigieux domaine créé par le pape Jean XXII, à la fois Site et Cru Classés des Côtes de Provence. Les travaux ont consisté à restaurer les sols des salles de réception, des lieux de dégustation des vins, principalement rosé, et de leur commercialisation. Elle a fourni 800 m<sup>2</sup> de grandes dalles de 1 m x 1 m x 3 cm d'épaisseur en pierre blanche de Cordouet, finition adoucie. Une banque en pierre de Cerina bleue finition cuir a été également installée.



Patrick Pérez a créé et dirige EPM depuis 2009.



Au niveau marketing, Patrick Pérez propose à ses clients une "carreauthèque" dans laquelle est exposée sa gamme de matériaux, déclinée par couleurs et finitions.



La nouvelle dalle beige Replica est disponible en diverses finitions (piquetée, poncée/défoncée) et épaisseurs. Ici, palettes de format 6/8 cm d'épaisseur. Les dimensions sont traitées à la demande. L'aspect imite celui des vieilles dalles d'églises.