



Communiqué de Presse

Un petit pas pour L'Entrepôt du Bricolage, un grand pas pour les bricoleurs !

L'Entrepôt du Bricolage nouvelle formule ouvrira ses portes **jeudi 15 avril 2010** dans la zone commerciale ZAC Porte du Grésivaudan à seulement quelques pas d'Ikea.
Après plus de 30 ans de présence sur la commune de Saint-Martin-d'Hères, L'Entrepôt du Bricolage déménage et offre à ses clients un nouveau concept de magasin avec plus de services, un accueil client encore meilleur et toujours la garantie de prix bas toute l'année.

Un petit pas à Saint-Martin-d'Hères...

7 ans, c'est le temps qu'il a fallu pour régler tous les détails administratifs du déménagement de L'Entrepôt du Bricolage de Saint-Martin-d'Hères.
Après avoir cédé 40 places de parking pour permettre le passage de la ligne C du tramway, les équipes de L'Entrepôt du Bricolage de Saint-Martin-d'Hères attendaient avec impatience un nouveau site. L'attente a été longue, mais finalement un accord a été trouvé avec la Mairie pour s'installer à quelques (petits) pas de l'ancien magasin **ZAC Porte du Grésivaudan**.

...un grand pas pour les bricoleurs

Malgré la crise et la baisse de chiffre d'affaires engendrée par l'accès rendu difficile au magasin, L'Entrepôt du Bricolage a su rebondir et à profiter de cette occasion pour lancer un nouveau concept de magasin.

L'objectif était clair : répondre encore mieux aux attentes des bricoleurs. Pour réussir ce challenge, la société grenobloise s'est appuyée sur plusieurs axes :

Favoriser l'accessibilité :

- En se plaçant aux côtés de deux enseignes aux concepts commerciaux forts Espace Montagne et Lapeyre pour créer des synergies commerciales positives à quelques pas du leader mondial du meuble Ikea et de l'accès à la rocade sud.
- En mettant à disposition des clients des places de parking larges (3 mètres) et nombreuses (140 places).

Mettre l'accent sur l'accueil client :

- Grâce à l'ouverture des portes **dès 7h30 le matin et jusqu'à 12h, puis de 14h à 19h et non-stop** le samedi.
- Par la qualité de la prise en charge client : deux exemples révélateurs :
 - . des gants de manutention lors d'achat de produits rugueux seront offerts,
 - . des fonds de coffre pour protéger les véhicules des clients lorsqu'ils achètent des matériaux pondéreux (exemple : sacs de ciment).

Favoriser l'achat rapide :

- **Le stock déporté** permettra aux clients, une fois leurs achats réglés en magasin, de bénéficier d'un service aux avantages multiples. Le temps d'accéder à la zone de retrait des matériaux, leurs commandes seront prêtes à être chargées par les équipes de L'Entrepôt du Bricolage. Le bénéfice pour le client est double : pas de manutention de produits lourds et/ou volumineux et un gain de temps évident.
- **Un catalogue de consultation et d'achat sur Internet**. Les clients auront également la possibilité de bénéficier d'un service unique en France, L'Entrepôt Drive. Ils pourront consulter et commander leurs matériaux sur www.e-brico.fr et choisir un créneau horaire pour venir retirer leurs marchandises au magasin dans un espace dédié, un véritable **drive du bricolage** en somme.

Maintenir les valeurs fortes qui ont fait la réussite de L'Entrepôt du Bricolage :

- Conseils / Stock en volume / Arrivages / Des prix bas toute l'année.

