



BRICOMARCHÉ VILA NOVA DE SANTO ANDRÉ | BRICOMARCHÉ BEJA

DUAS ESPADAS, UM MOSQUETEIRO

Vila Nova de Santo André e Beja foram as localizações escolhidas por Norbert Pellet para abrir os seus projetos de bricolage. Associou-se ao grupo Os Mosqueteiros com os seus dois Bricomarché e é hoje líder desde segmento de negócio no Alentejo e ao longo de toda a costa vicentina. Sempre com novos projetos, o empresário quer continuar a marcar pela diferença.

► Formado em Gestão, Norbert Pellet sempre teve o desejo de ter a sua própria empresa. Primeiro em França, depois em Portugal, o empresário foi aplicando ao longo da sua vida os conhecimentos da sua formação de base. Contudo, a verdadeira e grande aposta do empresário passou pela grande distribuição, tendo apostado na abertura de um Bricomarché em Portugal. Já lá vão 18 anos desde que Norbert Pellet inaugurou o Bricomarché de Beja, na altura um dos pioneiros em território nacional, quando existiam apenas cinco espaços em Portugal com esta insígnia do grupo Os Mosqueteiros. Em 2003 surgiu um novo Bricomarché, em Vila Nova de Santo André, tendo este sido um projeto encarado como um desafio pessoal.

Com estes dois espaços comerciais de bricolage, o empresário consegue ser líder do segmento de mercado na região onde se encontra inserido, abrangendo a maioria do território alentejano, assim como toda a costa vicentina. O segredo? Fazer a diferença.



LÍDER DO SEGMENTO

Norbert Pellet considera que a concorrência no mercado da bricolage em Portugal é dinâmica. "O mercado nacional tem toda a concorrência que existe no mercado europeu. Existe o Leroy Merlin, o Aki, a Maxmat, muita concorrência completa e dinâmica, mas o Bricomarché representa um peso enorme. A concorrência acaba por ser positiva porque a evolução que este mercado teve em dez anos, em França demorou 40 anos. Isto significa que existe muito mais dinâmica, mas dentro desta dinâmica o Bricomarché faz a diferença. Ao nível da distribuição temos um apoio muito forte da sede francesa e aproveitamos muito o que está a ser feito lá, porque

é um exemplo a nível mundial no setor da distribuição. Relativamente a esta faixa territorial, não podemos afirmar que estamos sozinhos, pois temos concorrência, mas podemos dizer que somos líderes no mercado. A qualidade do serviço e o ambiente da loja fazem a diferença, tanto em Beja como em Vila Nova de Santo André", refere Norbert Pellet, o gerente dos dois espaços Bricomarché.

INSÍGNIA BRICOMARCHÉ

Foi em 1979 que surgiu a insígnia Bricomarché, em França, associada ao grupo Os Mosqueteiros. Em Portugal, o primeiro Bricomarché apareceu em 1998, no concelho de Almada. As lojas organizam-se por cinco

setores – decoração, bricolage, construção, jardim e pet shop – proporcionando aos clientes milhares de artigos diferenciados. Contudo, nem só de produtos estão recheadas as lojas Bricomarché, existindo um vasto leque de serviços que se ajustam às necessidades dos clientes. Os preços baixos, em todos os produtos, o ano inteiro, é sem dúvida o cartão de visita desta insígnia, que alia ainda o profissionalismo, o atendimento personalizado, assistência técnica, corte à medida, orçamentos gratuitos e soluções de financiamento como mais-valias que fazem a diferença no mercado. De salientar que a marca ganhou este ano o prémio "Serviço Cinco Estrelas 2016", um prémio dos consumidores.



ID: 68092565

01-02-2017

Para além do já referido, Norbert Pellet destaca ainda alguns pormenores que fazem o Bricomarché ser uma referência. "Falamos de um tipo de distribuição completamente diferente dos outros. Nos nossos concorrentes existe um diretor de loja e um patrão que está acima de todos. Quando falamos de Bricomarché falamos de empresários independentes. O grupo pertence aos donos de cada loja. Como somos sócios-gerentes independentes, temos outra dinâmica, e respeitamos a cultura do grupo. Se um dia temos um problema, temos logo a capacidade de responder aos clientes, o nosso poder de decisão é imediato. Falamos de um grupo que tem 600 lojas Bricomarché a nível europeu, e por isso também temos um poder negocial enorme, totalmente diferente", acrescenta.

DUAS LOJAS, DUAS REALIDADES

São cerca de 40 colaboradores e sete milhões de euros de faturação anual, mas estes números representam a realidade de dois espaços completamente distintos.

"Santo André é uma loja mais pequena, mais dinâmica, mas também uma loja onde os problemas chegam mais rapida-



mente. Acaba por ser uma empresa mais simples de gerir. Beja já é um barco maior, pois quando se toma uma decisão, a decisão vai levar um pouco mais de tempo a chegar ao destino. Contudo, acho mais fácil trabalhar uma loja maior, com um número de funcionários maior e um volume de negócios consequentemente superior", revela. Apesar de não ser fácil gerir os dois espaços comerciais, Norbert Pellet sente-se realizado. "O que

me dá mais gozo é ver a satisfação dos clientes e todo o nosso trabalho e todo o nosso investimento é a pensar neles", realça o empresário. Como complemento a esta filosofia, surge o papel da equipa Bricomarché que presta um serviço técnico, profissional, com a devida formação e especialização no setor. "Quando o cliente entra no nosso espaço, nunca está sozinho, cada funcionário é especializado numa secção", acrescenta.



INVESTIMENTOS

Até ao momento, a estratégia tem passado pela aposta em artigos sazonais como forma de diversificação e inovação na oferta aos clientes. Dinamismo é palavra de ordem no Bricomarché de Beja e de Vila Nova de Santo André. Depois de já vários investimentos realizados nas lojas, seja em expansão da área, como em melhoria internas, Norbert Pellet refere agora que num futuro próximo o caminho passará pelo mesmo. "Vamos alterar e ampliar a loja de Beja, depois seguir-se-á a de Santo André. Estou sempre com projetos novos. As lojas têm de evoluir e agora estou a pensar alterar a imagem externa da loja de Beja nos primeiros meses de 2017. Temos um nível de qualidade elevado e para o manter temos de investir nas próprias lojas", conclui. +

