septembre 2011

Big Mat Maitre

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Bigmat

BigMat Maitre inaugure sa deuxième agence

En 1919, Benoît Nevoret, un maçon originaire de Mézériat dans l'Ain, se lance dans la distribution avec la commercialisation de matériaux propres aux métiers de la maçonnerie, à savoir du béton, des granulats et du sable. Au fur et à mesure du développement de la société, il élargit son offre en s'adaptant aux besoins de plus en plus nombreux des artisans locaux. Progressivement, il référence des tuiles puis du parpaing dont la fabrication est gérée sur un autre site communal.



Familiale avant tout, la société est transmise de génération en génération. Dans les années 1960, elle est placée sous la direction d'Armand Maitre, petit-fils de Benoît Nevoret. Suivant la même logique que son grand-père, il axe la stratégie de développement de l'entreprise en fonction des nouvelles attentes des professionnels. Il élabore alors un libre-service regroupant de nombreuses références en outillage et commence dans les années 1970 la commercialisation de fioul. En 1987, il adhère à l'enseigne BigMat dans le but de mieux structurer l'activité mais aussi de rester en phase avec l'évolution de la profession de négociant en matériaux. Avec l'appui de l'enseigne, il parvient à étoffer son référencement et à pérenniser l'entreprise, ce qui eut été plus difficile s'il était rester seul.

Mézériat, une agence conditionnée pour les professionnels

Aujourd'hui, BigMat Maitre est dirigé par le fils d'Armand Maitre, Christophe, qui est entré dans la société en 1989. Toujours située à Mézériat, l'agence s'appuie sur un libre-service et un entrepôt qui offre une surface totale de 6 000 m2. Multi-spécialistes, le dépôt bénéficie d'une offre élargie qui comprend de nombreuses familles de produits parmi lesquelles, du bois (brut, charpente, raboté, panneaux…), du carrelage, des matériaux de cloison-isolation-plafond (plaques de plâtre, laine de verre…), des éléments de couverture (tuiles, fixations…), de la menuiserie (intérieure et extérieure), de la décoration (peinture, enduits…), de l'outillage (manuel et électroportatif)… Concernant les services, l'agence s'inscrit pleinement dans la stratégie de l'enseigne et propose notamment du sur-mesure et de la livraison sur chantier qui contribuent à satisfaire une clientèle avant tout professionnelle (80% du chiffre d'affaires) composée principalement de petites entreprises artisanales spécialisées en travaux de maçonnerie, de couverture-charpente et de peinture-plâtrerie. En parallèle de son savoir-faire de distributeur, Christophe Maitre accorde une grande importance à la qualité de conseils et d'écoute des ses collaborateurs. Par exemple, conscient que ses clients ne bénéficient pas de la même organisation logistique que d'autres sociétés plus importantes, BigMat Maitre n'hésite pas à décaler ses tournées pour suivre leur avancée sur les

chantiers.

Pour animer le point de vente, BigMat Maitre s'appuie sur les outils de l'enseigne qui contribuent à renforcer son image de commerçant de proximité. Outre une signalétique claire, Christophe Maitre utilise ainsi les nombreux catalogues mis à la disposition des clients et réalise les campagnes de promotions définies par BigMat France. Ces dernières peuvent toutefois être ponctuellement complétées par des offre promotionnelles en phase avec la typologie de clientèle de Mézériat.

Une nouvelle agence à Bourg-en-Bresse

En 2006, confronté à un manque de place dans l'espace de stockage de l'agence, Christophe Maitre fait l'acquisition, toujours à Mézériat, d'un deuxième entrepôt qui, grâce à une surface de 10 800 m2, lui permet de développer son offre en menuiserie constructive. En 2010, il achète un terrain de 14 000 m2 situé à Bourg-en-Bresse (vingt kilomètres à l'est de Mézériat), sur lequel il construit une seconde agence. Attaché à la ville-préfecture de l'Ain, il connaît parfaitement cette zone géographique et ses entreprises artisanales, certaines possédant déjà un compte à Mézériat. Ouverte depuis le 1er septembre 2011, l'agence est basée dans le nord de la ville à proximité d'une zone commerciale sur laquelle est implantée une grande enseigne alimentaire et d'un axe routier qui favorise sa visibilité. Elle rayonne ainsi sur une zone de chalandise qui s'étend, d'est en ouest, de la frange bressane du Revermont à Replonges, et du nord au sud, de Montrevel en Bresse à Châtillon sur Chalaronne.

Un dépôt axé sur la visibilité et la sécurité

Pour la conception de cette nouvelle agence, outre l'expérience d'autres adhérents, Christophe Maitre s'est fortement inspiré du dépôt de Mézériat pour réaliser un « copier-coller ». Toutefois, compte tenu de la position stratégique de l'agence, l'espace libre-service a été doublé. En effet, du fait de la proximité avec la zone commerciale qui draine de nombreux particuliers, le samedi notamment – l'agence est d'ailleurs ouverte le samedi toute la journée –, il était important d'optimiser la mise en avant des produits. Ainsi, outre des allées élargies, le libre-service intègre une zone d'exposition dédiée aux promotions et aux gros matériels ainsi qu'un espace entièrement consacré aux EPI. Juste devant l'entrée du magasin, une salle d'exposition a été aménagée pour offrir une meilleure mise en avant des revêtements de sols (stratifiés, parquets…), aménagements intérieurs ou encore des menuiseries. Christophe Maitre profite également de ce showroom pour installer les différentes maquettes de ses fournisseurs partenaires.

Pour cette agence, qui répond parfaitement aux attentes de l'enseigne, Christophe Maitre a souhaité insister sur la sécurité. Pilote d'hélicoptère à ses heures, il accorde en effet une grande importance à l'aspect sécuritaire, que ce soit pour les clients ou les salariés de l'entreprise. La cour des matériaux s'articule ainsi autour de deux lignes de circulations distinctes dédiées respectivement aux poids lourds (professionnels) et aux véhicules légers (particuliers) qui répondent à un sens de circulation précis. En effet, pour l'achat de matériaux ou de produits volumineux (menuiseries par exemple), les clients doivent dans un premier temps obligatoirement se rendre au comptoir de l'agence pour enregistrer leur commande. Une fois le bon édité, ils se rendent avec leur véhicule dans la cour de matériaux qui est sécurisée par une barrière dont l'ouverture nécessite l'entrée d'un code chiffré figurant sur le bon. Une fois la commande chargée, ils empruntent un chemin réservé à la sortie des véhicules.

Une inauguration conviviale

Le 16 septembre dernier, à l'occasion de l'inauguration du point de vente de Bourg-en-Bresse, Christophe Maitre a invité près de 250 personnes à venir découvrir l'agence et à partager un moment convivial autour d'un buffet. Outre la présence des élus locaux, des participants au projet et des salariés de Mézériat (fermé exceptionnellement), de nombreux clients artisans se sont rendus sur les stands de la quarantaine de fournisseurs présents. Les échanges ont bien entendu porté sur les nouveautés de chacun mais aussi sur les

problématiques des uns et des autres rencontrées sur les chantiers. Pour marquer l'événement, BigMat Maitre a organisé des sessions de vols libres et captifs en montgolfière. Une manière d'annoncer les ambitions de l'entreprise, à savoir aller encore plus haut avec ses clients.

ND