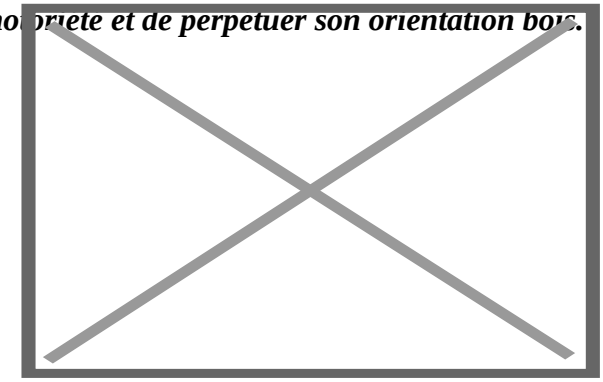
octobre 2009

Matériaux du Haut-Doubs

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Bigmat

Les Matériaux du Haut-Doubs, un quadrillage parfait

Déjà bien implantée dans son département avec trois agences, l'enseigne BigMat Les Matériaux du Haut-Doubs poursuit son développement et vient d'acquérir un quatrième point de vente. Outre une offre élargie à des produits jusque là sous-représentés, ce nouveau magasin va permettre au groupe d'asseoir sa notoriété et de perpétuer son orientation bois.



Aujourd'hui, dans le département du Doubs (25), François Jacquet est à la tête de quatre agences BigMat regroupées sous le nom Les Matériaux du Haut-Doubs. Homme de terrain, cet ancien directeur commercial connaît parfaitement le groupement d'indépendants pour l'avoir intégré en tant que coordinateur régional en 1991. En 1997, il rejoint la direction nationale et participe à l'élaboration de toutes les actions de communications du réseau. En 1999, désireux de retrouver le terrain, il saisit l'occasion d'ouvrir son propre point de vente et rachète le BigMat de la ville des Fins situé à cinq kilomètres de Morteau.

Conscient du potentiel client du département dont une des activités économiques principales demeure la scierie, François Jacquet souhaite étendre son quadrillage commercial et rachète en 2000 l'agence de Valdahon située à une trentaine de kilomètres au nord des Fins. En 2006, l'opportunité de racheter un nouveau point de vente se représente à Saône, à 25 kilomètres au nord de Valdahon. Avec ces trois agences, Les Matériaux du Haut-Doubs couvre géographiquement bien le département et fait face à une concurrence particulièrement active. En effet, à ce jour, le secteur regroupe pas moins d'une vingtaine de négoces matériaux dont trois agences Point.P, quatre Tout Faire Matériaux, deux agences Les Matériaux Comafranc… Néanmoins, malgré cette concurrence, chaque établissement du groupe dispose d'une zone de chalandise avoisinant les trente kilomètres.

Les Fins, l'agence centrale

L'organisation administrative, commerciale et logistique des Etablissements du Haut-Doubs est concentrée au sein du point de vente des Fins qui joue le rôle d'agence centrale pour tout le réseau. Etablie sur une surface de 1,5 hectare, elle dispose de 2 500 mètres carrés couverts regroupant un libre service de 400 mètres carrés et quatre bâtiments de stockage spécialisés par famille de produit : menuiserie, fenêtre de toit, lambris, isolation ; poudre ; panneaux, bloc portes, parquets (dont une partie est également stockée dans le libre-service) ; plaques de plâtre. Outre le stockage propre à l'agence, ces dépôts servent de plates-formes logistiques pour les deux autres points de vente. Ainsi, tous les deux jours, les deux camions 19 tonnes du groupe effectuent des navettes entre l'agence des Fins et les autres points de vente.

La menuiserie, une offre essentielle

Le négoce matériaux des Fins a été créé en 1972 par une société de scieries qui dès le départ lui a donc inculqué une orientation bois. Cette tendance se perpétue toujours sous l'impulsion de François Jacquet qui souhaite adapter son offre aux besoins des nombreux artisans du bois de la région en favorisant les fournisseurs référencés par BigMat. Une large offre en menuiserie est donc proposée au sein des trois agences avec un large choix de portes d'entrée, de fenêtres à encadrement bois, de lambris et de parquets avec des marques comme Quick Step, Kährs, Verniland… Pour parfaire cette offre, de nombreux produits complémentaires à l'usinage du bois sont présents dans les libres-services avec par exemple de la visserie Rocket, de l'abrasif Sidamo, de l'électroportatif Bosch et Dewalt ou encore de l'entretien matérialisé par un large plan de vente Cecil qui regroupe toutes les lasures de la marque. Outre la menuiserie, le groupe met également en avant des produits pour plaquistes mais aussi pour les peintres (l'Outil Parfait), les plombiers (Nicoll, Bostik)… ainsi qu'une offre limitée, faute de place, pour le gros œuvre. En revanche, aucun bois de charpente n'est proposé au sein des agences afin de ne pas faire concurrence aux nombreuses scieries voisines.

Aujourd'hui, le chiffre d'affaire total du groupe s'élève à 8,3 millions d'euros hors taxe dont 57% réalisés par la menuiserie (32% pour la menuiserie extérieure, 12% pour le bois raboté, 10% pour la menuiserie intérieure et 3% pour le bois brut), 14% par l'isolation, 8% par les panneaux, 8% par le libre-service, 7% par la couverture… Le gros œuvre ne compte que pour 2%.

Des services adaptés aux clients

Les trois agences Matériaux du Haut-Doubs disposent d'une clientèle de proximité composée à 60% de professionnels, essentiellement des menuisiers, des charpentiers, des plaquistes ou des entreprises du bâtiment et à 40% de particuliers dont la spécialisation des points de vente dans la menuiserie et les revêtements intérieurs garantit de trouver les bons produits.

Le groupe propose différents services afin de satisfaire cette clientèle. Pour les professionnels, le réseau dispose de cinq commerciaux qui se rendent directement sur les chantiers afin de prendre les mesures, d'apporter les détails techniques et d'effectuer les devis. Pour les particuliers et les professionnels sous-équipés, un service de coupe est à leur disposition pour la découpe de planches de bois lors de l'achat. Par ailleurs, l'agence ne disposant pas de poseurs, la pose peut être proposée en sous-traitance avec des artisans de la région. La tarification s'effectue alors au nom de l'artisan et comprend la pose ainsi que les fournitures.

Concernant les livraisons, outre les deux camions 19 tonnes, l'agence des Fins possède également un camion grue qui est mis à disposition des trois agences. Tout type de matériau peut ainsi être livré sur tous les chantiers, pour les professionnels comme pour les particuliers, au plus tard le lendemain de la prise de commande.

Des promotions au nom de BigMat

Les promotions effectuées par Les Matériaux du Haut-Doubs respectent le calendrier fixé par l'enseigne BigMat qui comprend trois campagnes dans l'année. Baptisées les Big Jours, elles sont mises en place selon un plan de vente général et durent environ trois semaines. Pour communiquer sur ces actions promotionnelles, le groupe régional utilise les différents catalogues promotionnels Bigmat, financièrement pris en charge par la centrale, qui sont élaborés lors de commissions d'adhérents.

Au-delà de ces manifestations, des promotions ponctuelles propres aux agences peuvent être effectuées, entre trois à six fois par an. Plus spécifiques que les Big Jours, elles permettent de cibler quelques produits bien maîtrisés par les différents points de vente.

Un projet de croissance

Depuis le début de l'année 2009, Les Matériaux du Haut-Doubs compte une nouvelle agence située à 35 km de Saône et des Fins dans la ville de Pierrefontaine Les Varans. Placée en liquidation judiciaire avant son rachat, elle n'a ouvert ses portes qu'au mois d'avril du fait de travaux de réaménagement mais s'annonce déjà prometteuse pour le groupe. En effet, outre une clientèle historiquement fidèle du fait du peu de concurrence sur le secteur, ce point de vente va permettre au groupe d'élargir ses gammes de produits. Fortement sous-représenté dans les autres points de vente par manque de place, le carrelage qui pèse actuellement moins d'un pour cent dans le chiffre d'affaire de la société va ainsi bénéficier d'une meilleure exposition. Il en va de même pour tous les produits de gros œuvre qui vont profiter d'une surface de stockage plus grande et donc de nouveaux référencements, principalement des fournisseurs adhérents BigMat. Nécessitant une surface de stockage importante, ces produits étaient jusque là entreposés aux Fins en petite quantité, par manque de place. Par ailleurs, l'altitude à laquelle est située l'agence, 900 mètres, freinait les approvisionnements et décourageait les clients sur ce type de produits. Plus facile d'accès car situé qu'à 600 mètres d'altitude, ce nouveau point de vente doit donc permettre de démocratiser le gros œuvre au sein du groupe. François Jacquet espère ainsi réaliser environ deux millions d'euros de chiffre d'affaires sur Pierrefontaine Les Varans après un an d'exercice et dépasser les onze millions d'euros pour l'ensemble de son petit groupe.

Nicolas Desbordes