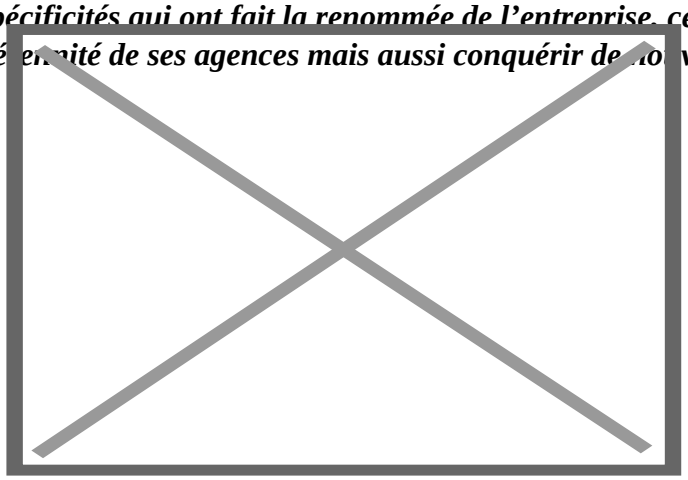
septembre 2013

Sogemat

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Bigmat

Un futur sous les couleurs BigMat

Acteur reconnu sur le marché de la distribution de matériaux dans les départements de l'Allier et du Puy de dôme, Sogemat vient d'être repris par le groupe Etellin, adhérent BigMat depuis 1982. En plus des spécificités qui ont fait la renommée de l'entreprise, cette fusion doit permettre à Sogemat d'assurer la pérennité de ses agences mais aussi conquérir de nouvelles parts de marché.



Reprise au début des années 2000 par Jérôme Darnat, la société Sogemat compte aujourd'hui six agences qui couvrent les départements de l'Allier (Cusset) et du Puy de dôme (Puy-Guillaume, Maringues, Lempdes, Le Vernet La Varenne et La Monnerie).

Responsable de l'agence de Cusset, Laurent Vizier entre dans la société en 1999 en tant que seul commercial – Sogemat ne compte alors que deux dépôts à Lempdes et Puy-Guillaume. Il prend alors en charge le développement de l'activité sur les deux départements et, grâce notamment à sa connaissance du marché local (il est natif de Cusset), reconquiert la clientèle professionnelle. « Mes débuts dans l'entreprise consistaient à prendre l'annuaire téléphonique et à contacter tous les professionnels de la région, que je connaissais déjà pour la plupart, afin de prendre rendez-vous avec eux et les convaincre de revenir sur les dépôts de Lempdes et de Puy-Guillaume », explique Laurent Vizier qui est parvenu à étendre la zone de chalandise du dépôt de Cusset à une soixantaine de kilomètres avec parfois des sollicitations en dehors de l'Allier.

Une clientèle surtout professionnelle

Aujourd'hui, l'équipe commerciale de Sogemat regroupe 13 personnes (trois pour l'agence de Cusset), « essentiellement des personnes bénéficiant, malgré leur jeune âge, d'une grande aisance technique acquise le plus souvent chez des enseignes nationales et d'une bonne connaissance du marché local ». Ils sont bien entendus chargés de réaliser le suivi des clients en se rendant sur leurs chantiers mais sont également capables d'accueillir, en soutien des responsables comptoirs, les professionnels (75% du chiffre d'affaires) et les particuliers dans les agences. D'ailleurs, pour ces derniers, les commerciaux, qui effectuent de la veille d'informations sur le dépôt des permis de construire, n'hésitent pas à se rendre sur-place pour négocier les prix des matériaux et les accompagner dans la prise de mesure, les chiffrages des quantités… Ce calepinage est toutefois uniquement réalisé à titre indicatif, Sogemat laissant le soin à l'artisan de calculer et vérifier les quantités selon ses habitudes de travail. De plus, afin de ne pas empiéter sur le savoir-faire de sa clientèle professionnelle, les commerciaux n'effectuent aucune préconisation technique sur les chantiers des

particuliers, à l'exception de ceux des auto-constructeurs. Pour cette catégorie de clients, Sogemat ouvre obligatoirement un compte et propose des services plus poussés comme la réalisation d'un devis portant sur la totalité du projet, à savoir le gros-œuvre, les cloisons et les finitions.

A noter que, pour fidéliser sa clientèle professionnelle, Sogemat organise deux fois par an une matinée technique, la première au mois de mars qui regroupe une dizaine de fournisseurs venus présenter l'ensemble de leur offre, la seconde au mois de décembre qui rassemble uniquement les partenaires ayant des nouveautés. Plus conviviale, cette dernière matinée technique est placée sous le thème « huîtres et vin blanc » et permet de passer des moments conviviaux.

Un négoce matériaux avant tout

Depuis leur création, les agences Sogemat ont toujours été considérées comme des spécialistes des produits gris (bloc béton notamment). Adhérent France Matériaux depuis sa création, Sogemat a en effet rapidement eu accès à des conditions d'achats intéressantes, notamment de la part des cimentiers. « Les prix de vente étant plus ou moins communs à tous les négoces, il était important de bénéficier de prix d'achats avantageux pour conserver des marges intéressantes. Encore aujourd'hui, nous préférons refuser des chantiers à fort volume mais à faible marge pour privilégier les petits chantiers de nos clients artisans », précise Laurent Vizier.

Au cours des années 2000, Sogemat qui répond à une clientèle professionnelle de plus en plus diversifiée doit étoffer son offre pour répondre à toutes les problématiques rencontrées sur chantier. Par exemple, pour se positionner sur le marché de la construction en briques « un marché important dans l'Allier lancé il y a plusieurs années par un constructeur de maisons individuelles », Sogemat s'est rapproché des principaux fabricants et notamment Wienerberger qui possède une usine située à moins de deux heures de route de Cusset, à Pont de Veaux dans l'Ain. Aujourd'hui, pour les matériaux de construction, Sogemat bénéfice d'un double savoir-faire gris-rouge (briques et tuiles), ces deux familles de produits représentant approximativement 50% des ventes de matériaux, auxquelles s'ajoutent depuis peu la commercialisation de blocs en béton cellulaire via un partenariat avec la société Cellumat.

En parallèle du développement de leur cour des matériaux, les agences Sogemat ont toutes été aménagées pour recevoir un libre-service regroupant l'ensemble des consommables et de l'outillage répondant aux demandes des professionnels. « Le premier libre-service a été installé en 1999 dans l'agence de Puy-Guillaume. Du fait d'une clientèle rurale et de proximité, il comprenait aussi bien des produits dits de quincaillerie comme des nappes et des ustensiles de cuisines que des marteaux-perforateurs » se souvient Laurent Vizier. Aujourd'hui, les libres-services Sogemat sont exclusivement à destination du secteur du second œuvre et de la construction, même s'ils peuvent parfois, en fonction de la saisonnalité, accueillir d'autres produits comme, au printemps et à l'été, du terreau, des pompes d'arrosage ou encore des barbecues.

Une gestion indépendante des achats…

L'une des particularités de Sogemat est que chaque dépôt assure la propre gestion de son stock selon un plan de vente décidé par le chef d'agence et ses équipes commerciales. Par exemple, l'agence de Cusset abrite sous ses 2 000 mètres carrés couverts (16 000 m2 en extérieur), un large référencement de plaques de plâtres traditionnelles (sept hauteurs différentes) et techniques (anti-feu, anti-humidité, isolation phonique…) ainsi que de l'ossature et de l'isolation qui lui permettent de répondre aux plaquistes, « des clients en forte augmentation » qui ont besoins de volumes importants. « Même si nous souhaitons avant tout rester sur notre département, nos clients plaquistes vont nettement plus loin que les maçons, les frais de livraison émanant de l'éloignement de leurs chantiers avec notre dépôt étant compensés par des volumes d'achats plus importants », explique Laurent Vizier. Aujourd'hui, le chef d'agence de Cusset envisage d'aller vers des produits encore plus typés plaquistes comme des plafonds mais « nous avons besoin de fournisseurs qui acceptent de livrer ces produits en petite quantité et non obligatoirement par semis complets ».

Parmi les autres spécificités de l'agence de Cusset, notons également les ventes importantes de sable conditionné en big bag, de menuiseries malgré la présence de spécialistes ou encore de blocs-portes. « Le fait d'avoir notre propre stockage nous permet de tirer notre épingle du jeu en misant avant tout sur la disponibilité des produits ».

A noter toutefois que, du fait de leur importance, les agences de Lempdes et de Cusset effectuent des approvisionnements importants qui, outre leurs propres besoins, leur permettent de jouer le rôle de stock tampon pour les autres agences. « Ce système de répartition des stocks a permis à toutes nos agences de minimiser leur politique de stockage et ainsi faire face à la multiplication des références et des combinaisons liées à la mise en place de la RT 2012 », précise Laurent Vizier.

… mais des services centralisés

Si les agences Sogemat éditent pour leur compte les bons de commandes et de livraisons, toute la comptabilité est en revanche gérée par le siège social de l'entreprise afin que les dépôts se concentrent uniquement sur le commerce. « Il en va d'ailleurs de même pour les litiges clients qui nécessitent trop de temps pour que nous puissions les traiter en direct », ajoute Laurent Vizier.

Concernant les transports, Sogemat possède sa propre flotte de camions, soit au total une quinzaine de véhicules répartis selon les besoins des agences, le dépôt de Cusset ayant par exemple l'usage de trois camions. A noter que cette flotte regroupe surtout des camions grues à l'exception d'un camion-benne basé sur le dépôt de Puy-Guillaume et qui sert à la livraison de sable en vrac, opération réalisée sous big bag dans les autres entités de l'enseigne.

Passage sous enseigne BigMat

Jusqu'ici adhérent France Matériaux, Sogemat a été repris cet été par le groupe Etellin Matériaux, un adhérent de l'enseigne BigMat dirigé par Laurent Etellin qui compte cinq dépôts tous situés dans le département du Puy de dôme à Clermont-Ferrand, Romagnat, Gelles, Issoire et Besse-et-Saint-Anastaise. Dirigeant de Sogemat, Jérôme Darnat deviens donc directeur général du groupe Etellin qui totalisera alors 14 points de vente (dont trois spécialisés carrelage) pour un chiffre d'affaires global d'environ 46 millions d'euros. Il travaillera de concert avec Laurent Etellin pour donner « une nouvelle impulsion au négoce de matériaux en Auvergne. Nous observons dans notre métier une concentration qui va continuer à s'amplifier. Pour permettre à nos points de vente d'assoir une croissance pérenne, j'ai choisi de me rapprocher de BigMat. Nous allons ainsi bénéficier d'outils performants et puissants en termes de communication, marketing, référencement fournisseurs et proximité clients pour pouvoir continuer à nous développer », explique Jérôme Darnat.

ND