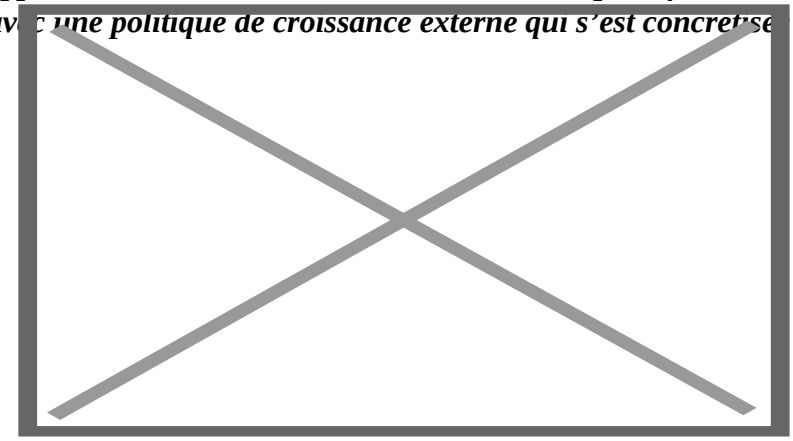
avril 2015

Bigot Matériaux

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Mat+ Starmat Matnor

Une expansion maîtrisée

Aujourd'hui dirigé par les arrières petits-fils du fondateur, le groupe familial Bigot Matériaux exploite sept négoces affiliés Matnor dans le Pas-de-Calais et la Somme. Réalisant un chiffre d'affaires approchant les 30 millions d'euros, cette entreprise familiale a réellement pris son envol à partir de 2008 avec une politique de croissance externe qui s'est concrétisée par l'ouverture de cinq nouveaux magasins.



Créée par l'arrière-grand père Alfred Bigot dans les années 1920, le premier établissement de Bigot Matériaux était un simple hangar en centre-ville d'Etaples sur Mer dédié à la commercialisation de matériaux bois et ciment. Pour répondre à la demande des clients, cette offre succincte a peu à peu été étoffée avec des outils et produits proposés à titre de service complémentaire. En 1976, la petite entreprise transfère ses locaux en zone industrielle d'Etaples, son site actuel, où elle dispose alors d'un premier hangar en béton et d'une salle d'exposition, et quelques années plus tard se structure en société anonyme. Désormais à la tête de la société, Jean-Paul Bigot, la troisième génération, poursuit le développement de l'affaire familiale et réalise en 1992 la première opération de croissance.

Montée en puissance

Cette année-là, l'entreprise ouvre avec un associé extérieur sa première filiale à Boulogne sur Mer, un négoce généraliste dénommé Sodimat qui sera finalement spécialisé sur les métiers du plâtre et de l'isolation par manque d'espace. Réintégré à 100% dans le groupe en date du 1er janvier 2013, cette agence réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 3,2 millions d'euros. L'étape suivante a lieu en 2008, toujours sous la présidence de Jean-Paul Bigot qui ne quittera cette fonction qu'en 2010, ses fils Samuel devenant alors P-dg, Mathieu Bigot directeur général et Pierre-Antoine Bigot travaillant dans le libre-service. L'entreprise a l'opportunité de monter de toute pièce un négoce matériaux à Rue, dans la Somme, suite à la vente par un adhérent Matnor de son dépôt à une enseigne concurrente. Les sollicitations des clients et des fournisseurs conduisent ainsi Bigot Matériaux à ouvrir avec des associés bien ancrés dans la région le négoce Matériaux de la Baie de Somme. Initialement conçu et structuré pour un chiffre de 3 millions d'euros, cet établissement a atteint les 5 millions quatre ans après sa création et est aujourd'hui bloqué dans son expansion par manque de place. Construit à partir d'une feuille blanche, il est fortement marqué Matnor et porte haut cette signature par un M de très grande taille.

Cette même année, un autre adhérent Matnor implanté près de Hazebrouck décide de céder son dépôt pour cause de retraite. Loyal à son groupement, il privilégie la cession à un autre Matnor et sollicite Bigot Matériaux qui acquiert 75% du capital – la présence d'un associé qui gère le dépôt localement est une sécurité pour l'entreprise. Après de nombreux travaux (cour bitumée, hangar supplémentaire, réorganisation du stockage), cette agence qui conserve son nom Dourlens Galbrun génère maintenant un chiffre d'affaires de 4,5 millions d'euros.

Dernière étape pour l'instant, le petit groupe pas-de-calaisien reprend en 2009 à la barre du tribunal de commerce les trois dépôts Saison Matériaux implantés à La Calotterie, site trop proche d'Etaples qui sera fermé en 2013, à Beaurainville (rebaptisé Beaurainville Matériaux) et à Abbeville (rebaptisé Abbeville Matériaux). Les deux agences, qui étaient tout Faire et son devenues Matnor début janvier 2015, réalisent à ce jour un chiffre d'affaires de 5,7 millions d'euros.

Ouverture vers le grand public

A ces opérations de croissance, effectuées pour les trois dernières à une période difficile, avec les difficultés de stock et de trésoreries liées, il faut rajouter la création en 2011 d'un établissement spécifiquement orienté grand public. Implanté à Cucq, à 4 km d'Etaples, sur un lieu facilement accessible, il expose sur 500 m2 une large offre en carrelage, sanitaire et appareils de chauffage (cheminées et inserts vendus avec pose et financement) et son chiffre d'affaires est de 1,7 million d'euros. Comme l'indique Samuel Bigot, « Cette activité est un bon complément pour le négoce, mais il fallait un lieu réservé et un personnel spécialisé pour bien accueillir et renseigner les particuliers. Il est difficile dans un négoce matériaux généraliste de gérer cette clientèle avec les professionnels. »

Au global, avec le site principal d'Etaples qui pèse 9,2 millions d'euros, le groupe fait un peu plus de 29 millions de chiffre d'affaires. Cette croissance était obligatoire, comme le rapporte Samuel Bigot, « car il devient de plus en plus difficile de subsister pour un petit négoce matériaux. Il faut atteindre un certain seuil de chiffre d'affaires pour pouvoir avoir une certaine puissance financière et exister face aux fournisseurs. »

Une logistique réactive

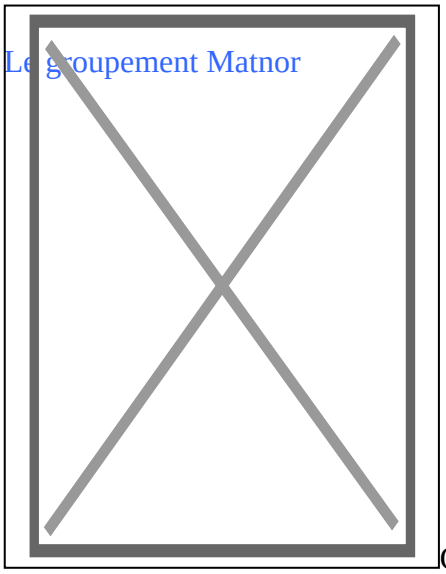
Avec cinq négoces professionnels et un point de vente grand public spécialisé, Bigot Matériaux a mis en place une organisation décentralisée qui s'appuie sur un service logistique performant. De fait, chaque agence fonctionne avec son équipe commerciale, qui agit toutefois de façon coordonnée au niveau du groupe, et possède les stocks nécessaires à son activité. De même, les achats sont gérés localement, avec une latitude importante laissée à chaque responsable. « Pour l'instant, nous sommes plus une agglomération de dépôts qu'un groupe » commente Samuel Bigot. Cela dit, l'entreprise est actuellement dans une phase d'harmonisation et de rationalisation. Par exemple, pour certains produits, le dépôt qui vend le plus sert de stock principal. Il en est ainsi d'Etaples qui centralise le carrelage dans un bâtiment dédié ; ce qui n'empêche pas les autres agences de conserver un stock tampon. Au global, les produits stockés représentent une valeur de 5 millions d'euros, 2 millions pour le seul site d'Etaples.

Pour faire fonctionner ces dépôts au mieux avec une circulation fluides des produits pour servir les clients dans de bonnes conditions, l'entreprise dispose de sa propre flotte de poids lourds, deux par site à l'exception d'Etaples qui possède six véhicules, et de ses propres chauffeurs. Cette flotte permet d'organiser des navettes très régulières entre les agences – 75% des ventes se font sur des produits stockés –, de livrer sur les chantiers et d'enlever de la marchandise chez des fournisseurs, sur Lille une fois par semaine. Point fort de la société, cette logistique offre pour Samuel Bigot « une souplesse et une réactivité supérieures à celles des groupes intégrés, avec des livraisons qui se font du jour au lendemain, au plus tard en 48 heures. » Pour apporter encore plus de souplesse dans cette organisation, l'entreprise projette de créer à terme sa propre société de transport.

Etaples, l’agence référence

Avec une surface couverte de 4 000 m2 sur un terrain de 18 000 m2, le dépôt d’Etaples sur Mer est à la fois l’agence historique de Bigot Matériaux et son point de vente principal avec un chiffre d’affaires de 9,2 millions d’euros. Il est implanté sur la Côte d’Opale, zone assez riche mais qui est soumis à la forte concurrence des négoces venant de l’intérieur des terres. En termes de clientèle, il rayonne sur 40 km à la ronde (demi-cercle face à la mer), zone qui contribue à 80% de ses ventes. Ce site est organisé en plusieurs bâtiment avec une salle d’exposition de 600 m2, un libre-service de 1 000 m2, des hangars couverts totalisant 2 000 m2 de superficie et 400 m2 de bureaux, avec un vaste parc qui permet aux fournisseurs de décharger leurs marchandises sans difficulté et à la clientèle de s’approvisionner tout aussi facilement. Il est ouvert de 8 h à 18 h (pose de 12 h à 13h30) du lundi au vendredi et le samedi matin. Il emploie deux attachés commerciaux, deux vendeurs comptoir, deux vendeurs en salle d’exposition, six personnes pour le libre-service et vendeurs sédentaires, et pour le parc cinq magasiniers affectés par zone (gros œuvre, couverture…) placés sous la responsabilité d’un chef de cour.

FB



Créé en 1989 avec M. Jean-Paul Bigot parmi les premiers adhérents – il en sera le président entre 2006 et 2010 –, le groupement Matnor a initialement été fondé pour générer de la remise arrière pour les affiliés et mettre en place des synergies en termes d’achats. A fur et à mesure, divers services ont été développés, notamment à partir de 2006 avec la création d’un poste de coordonnateur, tandis qu’il s’appuie désormais sur CMEM pour les référencements.

Aujourd’hui, le groupement Matnor rassemble 52 points de vente totalisant un chiffre d’affaires de 215 millions d’euros. Il agit toujours sur le référencement, en mettant en avant ses propres fournisseurs privilégiés parmi les propositions CMEM, et fournit à ses adhérents des services en matière d’aide à la vente et de services. Il a mis en place des commissions produits (plâtrerie, gros œuvre, libre-service) pour aller plus en profondeur dans ces différentes offres, édite un catalogue commun Négoguide avec les deux autres groupements Starmat et Mat+, met en place des plans de communication et des promotions. Des sujets de gestion d’entreprise tels les assurances, les transports, la formation, les lois sociales, la LME, etc. sont abordés lors d’assemblées plénières qui se déroulent cinq fois par an, la sixième tenant lieu d’assemblée générale.

Ajoutons que Matnor, en coopération avec Starmat et Mat+, a tenu à Nantes son premier salon Synermat les 18 et 19 mars dernier.