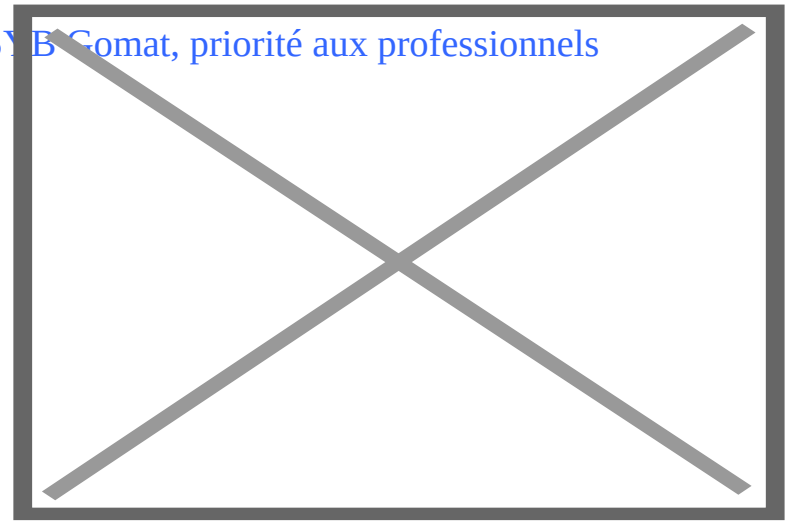
septembre 2011

SYB Gomat

SYB Gomat, priorité aux professionnels



Depuis 2000 et sa reprise par Didier

Gaudelet, la société ardennaise SYB (enseigne Tout Faire Matériaux) connaît un fort développement. Outre la construction de nouveaux locaux qui offrent une plus grande lisibilité du référencement, elle se positionne désormais comme un distributeur multi-spécialistes capable de répondre aux attentes d'une clientèle locale et diversifiée.

En 2006, Didier Gaudelet, un artisan ardennais qui possède sa propre entreprise de couverture-charpente, est sollicité par les gérants d'un de ses négoces fournisseurs, SYB (Société Yvoisienne du Bâtiment) pour reprendre l'activité. Il réalise alors une étude de marché qui le conforte dans le potentiel de développement de cette entreprise basée à Carignan (08), à une vingtaine de kilomètres de Sedan, qui fait partie des premiers adhérents à l'enseigne Tout Faire Matériaux. Au mois d'août, il fait l'acquisition du fond de commerce (les bâtiments sont en location) et devient à son tour distributeur.

A l'époque du rachat, SYB compte deux bâtiments situés de part et d'autre de la départementale 8043 à savoir un entrepôt de stockage et un espace commercial qui accueille également l'administration. Cet espace de vente d'une trentaine de mètres carrés s'articule principalement autour d'un comptoir et offre peu de visibilité du savoir-faire de l'entreprise. Grâce à sa notoriété et à une zone de chalandise étendue d'environ quarante kilomètres, elle parvient toutefois à réaliser un chiffre d'affaires d'un million d'euros. Néanmoins, la surface du magasin et l'état général des locaux n'offrent que trop peu d'opportunités de développement à Didier Gaudelet qui se retrouve quasiment contraint de déménager. Souhaitant rester à proximité de Carignan, il décide de s'installer sur l'ancienne zone sidérurgique de la ville voisine de Blagny.

Des travaux records

En 2010, il se porte acquéreur des anciens bureaux de la communauté de communes qui sont installés sur un terrain de 15 000 mètres carrés, au bord d'un axe routier important menant à Metz. Pour la conception des nouveaux locaux, Didier Gaudelet, qui a conservé une âme d'artisan, se porte maître d'œuvre du projet. Ce dernier consiste en la rénovation des bureaux existants (1 800 mètres carrés) et les constructions d'un libre-service surplombé d'une verrière d'une longueur de 35 mètres, d'un entrepôt de stockage et d'une cour des matériaux. Grâce à sa connaissance et son expertise, le chantier avance rapidement. La nouvelle agence ouvre

finalement ses portes en septembre 2010, soit trois mois après le début des travaux. Pour son inauguration, les 25 et 26 mars dernier, Didier Gaudelet a organisé un mini-salon avec une vingtaine de fournisseurs référencés (Imerys TC, Siat Braun, Placoplatre, Fischer…). Réservée aux professionnels, la première journée a donné lieu à de nombreuses présentations produits ainsi qu'à diverses offres promotionnelles.

Un multi-spécialistes avant tout

Le nouveau dépôt SYB s'ouvre sur un espace de vente d'une surface de 800 mètres carrés dont la moitié est occupée par un libre-service. Elaboré conjointement avec Raymond Bianci, responsable du service L.S. de Tout Faire Matériaux, il met en avant une offre élargie en outillage électroportatif avec aussi bien des outils classiques (SYB est depuis de nombreuses années un des plus importants vendeurs de la marque Makita) que des machines à bois (marque Leman principalement) ainsi que des consommables (électricité, plomberie, fixation…), de la décoration (peintures, enduits…), etc. Il accueillera prochainement un espace motoculture plutôt orienté professionnel qui comprendra des tronçonneuses, des tailles-haies…

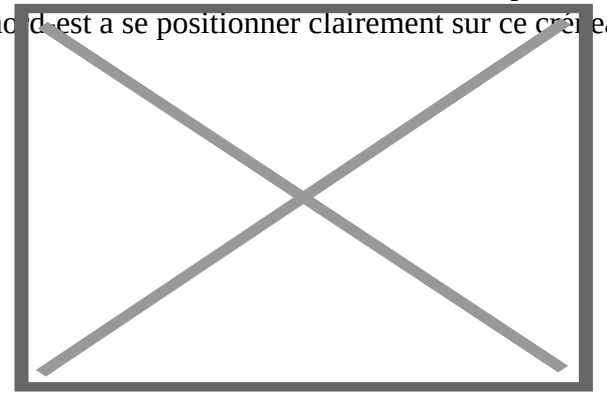
Placé devant l'entrée du libre-service, le showroom regroupe quant à lui l'ensemble du référencement en menuiseries (portes, parquets), sanitaires (salle de bain, WC) et carrelages. D'ici la fin de l'année, cette zone d'exposition devrait être réaménagée pour offrir une meilleure présentation des gammes et plus de mises en situation.

Adjacent à cet espace magasin, la zone de stockage regroupe l'ensemble des produits blancs (ciment, plaques de plâtre…) et d'isolation. Il est ouvert sur la cour des matériaux qui, sur une surface de 10 000 mètres carrés, rassemble les matériaux de construction (blocs béton, parpaings, évacuation des eaux…), du bois de structure (une partie est encore stockée sur l'ancien site de Carignan) et les éléments de couverture.

Du fait de son expérience sur ce dernier secteur d'activité, Didier Gaudelet a souhaité développer au maximum les gammes et a noué un partenariat commercial avec la société Imerys TC qui lui permet aujourd'hui de répondre à toutes les demandes en produits terre cuite tout en disposant d'un référencement complet en zinguerie et en bois de charpente.

La MOB, un axe de développement

Bien que se présentant avant tout comme un négoce matériaux multi-spécialiste, SYB souhaite aller au devant des futures demandes de ses clients, notamment en ce qui concerne la maison à ossature bois (MOB) qui suscite un fort engouement régional. Didier Gaudelet a ainsi participé à une formation entièrement dédiée à la fabrication de ce type de construction pour mieux connaître les matériaux utilisés ainsi que leur mise en œuvre. Récemment, il a réalisé un référencement spécifique à la MOB qui comprend aussi bien des matériaux (bois de structure, laine de bois…) que des consommables (visserie, fixation…) ou de l'outillage (cloueurs). Pour aller plus loin dans cette démarche, il compte bientôt installer dans la cour des matériaux une MOB témoin qui reprendra l'ensemble des produits et matériaux référencés nécessaires à sa fabrication. Prévue pour 2012, cette mise en situation va permettre à l'entreprise de revendiquer un statut de spécialiste MOB et donc de décrocher de nouvelles parts de marché, SYB étant l'un des seuls distributeurs de la région nord est a se positionner clairement sur ce créneau.



Afficher les couleurs Tout Faire Matériaux

Pour animer son point de vente, SYB s'appuie sur le calendrier promotionnel Tout Faire Matériaux et organise les quatre opérations saisonnières de l'enseigne à savoir Tout Aménager spécial Extérieur en début d'année, Tout Rénover, Tout Isoler et Tout Aménager spécial Intérieur en hiver. En parallèle de ces actions commerciales destinées aussi bien aux clients professionnels qu'aux particuliers, SYB réalise des campagnes uniquement réservées aux artisans (Actu Pro) et aux spécialistes du bois (Actu Bois). Pour informer sa clientèle de ces animations, le distributeur utilise les moyens de communication de l'enseigne à savoir une base de mailing, une PLV spécifique ou encore des prospectus personnalisés dont la première page peut être relayée sur les ondes de radios locales.

Miser sur la formation

Au quotidien, SYB compte énormément sur l'ancienneté et l'expérience de son équipe pour conseiller du mieux possible ses clients. Pour s'adapter aux besoins de la nouvelle agence, Didier Gaudelet a embauché un magasinier supplémentaire ainsi qu'un responsable libre-service chargé de gérer l'espace magasin. Proche des artisans, Didier Gaudelet assume à la fois la gérance de l'entreprise, aidé par sa femme pour tout ce qui concerne la comptabilité, tout en étant présent dans l'agence pour répondre à toutes demandes techniques.

Outre cette force humaine, l'agence propose d'autres services à ses clients comme la possibilité, via deux camions grues, de livrer les commandes directement sur leurs chantiers ou encore la location d'un chariot télescopique de 17 mètres.

Par ailleurs, lors de la construction des nouveaux locaux, Didier Gaudelet a pris soin de prévoir une salle de réunion destinée à accueillir ses clients dans le cadre de journées techniques. Cet hiver, il va ainsi organiser, en partenariat avec différents fournisseurs, des sessions de formation placées sous le thème de la RT 2012.

Fidéliser les professionnels

Concernant la stratégie commerciale de l'entreprise, SYB souhaite avant tout s'orienter sur sa clientèle professionnelle qui pour le moment ne représente que la moitié du chiffre d'affaires. Pour tenter de les fidéliser, Didier Gaudelet a récemment embauché un commercial itinérant dont la mission première est d'exploiter au maximum le potentiel professionnel de sa zone de chalandise. La prochaine étape consistera à suivre ces clients de très près et à réaliser de la prospection pour garnir le fichier client de l'entreprise. En effet, pour le moment, SYB dispose d'une grande notoriété auprès des entreprises de couverture (60% du chiffre d'affaires professionnel) mais souhaite équilibrer sa clientèle professionnelle en renforçant ses liens avec les sociétés de maçonnerie et les plaquistes (20% du CA chacun).

Grâce à tous ses efforts qui visent à placer le professionnel au centre du développement de l'entreprise, Didier Gaudelet souhaite franchir la barre des trois millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici trois ans. Une ligne de conduite raisonnable puisque, depuis qu'il a repris SYB, les résultats ont déjà doublé portant le chiffre d'affaires à deux à deux millions d'euros.

ND