juillet 2015

Tout Faire Semat

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution

La Couronne, la deuxième agence Tout Faire Semat

Quand on a envie d'entreprendre et que son négoce matériaux n'a plus guère de chance d'évoluer sur sa zone de chalandise, une des solutions qui s'offrent pour poursuivre son développement d'entreprise est d'implanter une deuxième unité sur de nouvelles terres. C'est ce que vient de réussir Tout Faire Semat qui vient d'ouvrir sa seconde agence à La Couronne, à 25 km de son site historique.

Créé en 1981 par Gérard Fonteneau, initialement acheteur sanitaire chauffage pour un promoteur immobilier, et son épouse, le négoce de matériaux Semat (Sud Est Matériaux – comprendre des Charentes) a longtemps compté une unique agence à Villebois Lavalette. Depuis l'année dernière, l'entreprise compte désormais un deuxième site à son actif avec un point de vente ouvert à La Couronne, en périphérie d'Angoulême, une extension qui ouvre un nouveau territoire de jeu à ce négoce, adhérent Tout Faire depuis 1995.

L'envie d'entreprendre

Arrivés respectivement dans la société en 1996 et 1998, Laurence Desangle et Nicolas Sibelet, fille et gendre du créateur, ont repris l'entreprise en 2005 et achevé de rembourser le solde du capital en 2010. A partir de cette échéance, les deux dirigeants ont commencé à penser évolution, le site de Villebois étant placé en pleine campagne et n'ayant plus guère de potentiel de développement sur sa zone de chalandise. Après un premier projet mené côté Dordogne, département voisin de seulement sept kilomètres de Villebois, mais finalement avorté, c'est finalement du côté d'Angoulême qu'est arrivée à l'été 2014 l'opportunité attendue avec le rachat au tribunal des murs d'un ancien magasin Tout Faire à La Couronne qui avait fermé ses portes depuis 18 mois.

Situé à moins de 25 kilomètres de Villebois Lavalette, ce qui permet de constituer une continuité territoriale entre les deux sites, et directement en périphérie d'Angoulême, ce qui permet de toucher la clientèle de cette agglomération, ce deuxième dépôt jouissait d'une reconnaissance réelle sur son secteur. Plutôt orienté gros œuvre, le point de vente de La Couronne avait fait l'objet de gros investissements sur sa partie extérieure – surface totale du terrain de 9 900 m2 – avec une zone complètement remblayée et bétonnée qui n'a donné lieu à aucune dépense additionnelle après la reprise. Les seuls aménagements ont concerné les bardages de la façade du magasin.

Par contre, la partie couverte magasin était trop réduite et la nouvelle équipe a décidé de réduire le grand hangar de stockage placé dans son prolongement pour donner des mètres carrés supplémentaires à la présentation des univers traités dans la partie couverte du négoce. C'est ainsi que la partie magasin a été portée de 200 à 600 m2 de façon à accueillir sur 400 m2 un libre-service et une salle d'exposition.

Durant les quelques mois qu'ont durés ces travaux, qui intégraient également l'installation d'un système de chauffage aux granulés de bois, le personnel nouvellement embauché, en fait deux anciens collaborateurs du Tout Faire initial, sont allés en formation sur Villebois pour connaître la façon de fonctionner de leur nouvel employeur et être fin prêts pour novembre 2014, mois d'ouverture du négoce.

Un libre-service représentatif

L'organisation de l'agence de La Couronne a été effectuée dans l'idée d'offrir à la clientèle un libre-service

avec une offre conséquente représentative du choix apporté par l'enseigne Tout Faire. L'agrandissement a ainsi permis de réaliser un magasin spacieux et éclairé avec une offre harmonisée avec celle de Villebois et puisant très largement dans le référencement CMEM – 95% des fournisseurs sont référencés. La centrale Tout Faire a apporté son aide dans le plan d'ensemble, Semat gardant le dernier mot sur le choix des fournisseurs et l'assortiment final. A noter que celui-ci va évoluer pour se rapprocher du référencement de la plate-forme Tout Faire afin de faciliter les achats et de bénéficier de conditions améliorées. « Cette plate-forme nous permet de nous développer. Elle nous donne accès à des franco et des délais améliorés et à des produits que nous n'aurions pas vendus autrement, souvent parce qu'on ne pensait pas à les vendre » rapporte Nicolas Sibelet.

Accompagnant le libre-service de 400 m2 qui déploie quelque 130 mètres linéaires de gondoles, une zone a été conservée pour implanter le sanitaire chauffage et une seconde pour exposer le carrelage menuiserie, deux espaces qui seront pleinement opérationnels à l'automne 2015.

Maintenant, il faut habituer la clientèle au libre-service dans cette agence qui auparavant n'accueillait qu'un revendeur d'outillages très professionnels essentiellement axés sur la maçonnerie. L'offre est aujourd'hui beaucoup plus diversifiée avec des produits d'entretien intérieur, de peintures, des lasures, de la plomberie, de la robinetterie, de la fumisterie, etc. qu'il n'y avait pas avant et inclut même des services comme une machine à teinter la peinture, la reproduction de clés, la location d'une souffleuse pour l'isolation des bâtiments ou la découpe du bois et du verre, celle-ci étant réalisée sur Villebois Lavalette.

Stock obligatoire

Après quelques mois d'exploitation, des premiers constats peuvent être tirés avec déjà des différences entre les deux agences. Ainsi, l'offre doit être immédiatement importante à La couronne avec un stock directement disponible car l'agence se situe en zone urbaine avec une clientèle plus réactive qui peut facilement se diriger vers un autre négoce de l'agglomération angoumoise (Gedimat, VM, Garandeau, Chausson, Point.P, Brico Dépot, Bricoman…).

En zone rurale, le négoce fait partie du paysage depuis 1981 et sa clientèle le fréquente d'une façon naturelle. La confiance prévaut et les clients sont prêts à supporter un petit délai si un matériel doit être réapprovisionné. L'offre libre-service et gros œuvre de La Couronne ont donc été étoffée en conséquence.

Dans les types de matériaux commercialisés, il y également des différences notables même si les deux sites ne sont distants que de 25 km. Ainsi, La Couronne vend à proportion beaucoup de tuiles mécaniques, peu demandées sur Villebois Lavalette qui propose plutôt une offre de tuiles de rénovation. De même, il se vend à La Couronne de nombreux produits béton et des agrégats gris, tandis que c'est la pierre et des agrégats beiges qui sont demandés en priorité à Villebois. Par ailleurs, Angoulême se trouve à la limite d'une zone sismique et non sismique tandis que Villebois est en zone non sismique, ce qui a une incidence immédiate sur les ventes d'armatures. Et d'une façon générale, La Couronne propose plus de produits gros œuvre que Villebois du fait de son emplacement et de son historique.

Cap sur les 2,5 millions !

En termes organisationnel, le site de La Couronne est doté d'une équipe de trois personnes avec un chef de dépôt, un magasinier et une assistante commerciale, plus une personne en temps partagé pour l'entretien, en sachant qu'il y a des échanges de personnel entre les sites en fonction des disponibilités de chacun.

Cet effectif initial s'est étoffé récemment avec l'embauche d'un commercial au début de ce mois de juillet. Par ailleurs, les deux chauffeurs affectés à Villebois (deux plateaux et un fourgon) travaillent également pour l'établissement de La Couronne, même si les transferts entre les deux agences sont réduits au minimum pour limiter les coûts de transfert. « Nous pouvons réaliser des dépannages à la palette, quand le fournisseur livre

sur un seul point, ou pour le libre-service » précise Nicolas Sibelet.

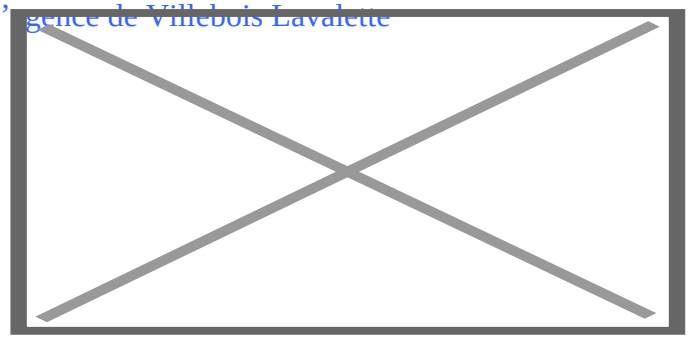
Enfin, les deux points de vente utilisent le système informatique TFI de la centrale Tout Faire qui les garde reliés en permanence, ce qui permet à chacun de connaître les stocks, les plannings communs de livraison, les ventes de l'un et l'autre, etc.

Les premiers six mois effectués depuis novembre 2014 sont en ligne avec l'objectif initial qui était de réaliser un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros sur la première année avant de dépasser les 2 millions et d'aller vers les 2,5 millions en rythme de croisière, soit l'équivalent du site de Villebois Lavalette. Sur cette première période, l'implantation à La Couronne a surtout permet de développer le courant d'affaires avec la zone se situant entre les deux établissements, plus qu'avec la clientèle propre de l'agglomération angoumoise, et parallèlement de servir des clients habituels de Villebois qui ont des chantiers sur Angoulême.

« Au final », comme l'indique Laurence Desangle, « nous sommes satisfaits de nos chiffres. Notre image d'entreprise familiale avec ce que cela implique en termes de service et d'écoute du client est bien perçue et nous avons du trafic et de l'activité. Les retours clients et devis sont bons et nous sommes confiants dans l'avenir. » Cap donc sur les 2,5 millions d'euros !

Frédéric Bassigny

L'agence de Villebois Lavalette



Implantée sur un terrain de deux hectares, l'agence généraliste Tout Faire Semat de Villebois Lavalette est organisée avec un magasin de 1 000 m2 dont 400 m2 sont dédiés à un libre-service très compact meublé de racks de grande hauteur. Ce magasin abrite également des espaces carrelage (100 m2), sanitaire (100 m2) et chauffage cuisine (200 m2). Une boutique Euronics est intégrée au bâtiment et prend notamment en charge pour le négoce matériaux la pose des sanitaires et des poêles à bois ainsi que l'approvisionnement électroménager lors de la vente des cuisines. Quant à la partie extérieure, elle offre une grande zone de stockage avec notamment quelques hangars et bâtiments pour les produits les plus sensibles (carrelage, isolation, bois…).

Cette structure réalise un chiffre d'affaires de 2,4 millions d'euros avec huit personnes, dont les deux dirigeants et les deux chauffeurs qui délèguent du temps sur La Couronne.