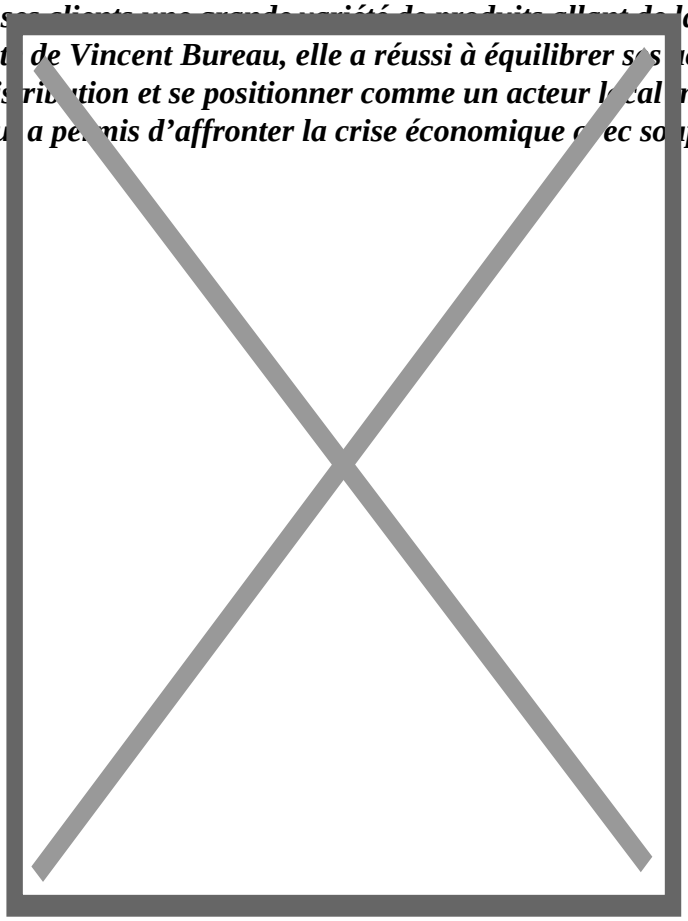
avril 2011

# DMB

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Location / Loueurs

## L’équilibre Location-Distribution Réparation

***Depuis cinq ans, la société niortaise Diffusion Matériel Bâtiment (DMB) a élargi son offre pour proposer à ses clients une grande variété de produits allant de la truelle au chariot télescopique. Avec l’arrivée, à sa tête, de Vincent Bureau, elle a réussi à équilibrer ses activités pour, à la fois, renforcer son activité distribution et se positionner comme un acteur local important sur le secteur de la location. Un équilibre qui a permis d’affronter la crise économique avec souplesse.***



En 1992, la société Lapeyre Diffusion Matériel basée à Chauray, dans la périphérie de Niort (79) dépose le bilan. Désireux de poursuivre l’activité, son fondateur, Jean-Claude Lapeyre décide alors de s’associer avec son commercial, François Cheminot. Pour assécher les dettes de l’entreprise, ils prennent la décision de vendre les bâtiments et renomment la société Diffusion Matériel Bâtiment (DMB). A cette époque, la majorité du chiffre d’affaires est réalisée sur la distribution du gros matériel de chantier, de consommables et de pièces détachées, la location étant une activité de complément qui ne pèse que 10% du chiffre d’affaires.

En 2004, les deux hommes envisagent de céder l’entreprise pour partir à la retraite. Elle est finalement reprise en décembre 2005 par Vincent Bureau et son épouse. Elle compte alors trois salariés : Vincent Bureau et les deux cédants, Jean-Claude Lapeyre, qui prend sa retraite six mois après le rachat – il est remplacé dans l’effectif par un magasinier et un second commercial – et François Cheminot qui, contractuellement doit quitter l’entreprise en janvier 2009, et poursuit son activité de commercial. L’épouse de Vincent Bureau,

Elisabeth Bureau, vient rejoindre l'entreprise en juillet 2006 en qualité de responsable comptable.

**Des ambitions chiffrées**

Avant de reprendre DMB, Vincent Bureau, ancien commercial d'une agence Laho et chef produit gros-œuvre au sein du dépôt Point.P à Niort, réalise des études chiffrées pour mesurer le potentiel de l'entreprise dont le chiffre d'affaire avoisine 480 000 euros.

Selon ses prévisions, les résultats financiers peuvent facilement dépasser 600 000 euros. En 2007, après une année d'activité, ils atteignent les 900 000 euros, soit 30% de plus que les prévisions, puis 1,5 million en 2008 avant de décroître à 900 000 euros en 2009 du fait du ralentissement économique. Sentant qu'il doit apporter un second souffle à la société, Vincent Bureau décide de déménager les locaux et entreprend la construction d'un nouveau bâtiment à Niort (le terrain a été acquis en 2007) qu'il occupe dès le 1er septembre 2009. Situé non-loin de l'agence Point.P de Chauray, cet espace lui permet de récupérer une partie de son ancienne clientèle, aussi bien pour de la distribution que pour de la location de matériels. Les effets se font vite ressentir et le chiffre d'affaires croît progressivement pour remonter à 1,3 million d'euros en 2010.

**Développer la location**

Disposant, de par son expérience, d'une double vision distributeur/loueur, Vincent Bureau essaye, dès sa prise de fonction, d'équilibrer les trois activités de l'entreprise à savoir le négoce, la réparation et la location, cette dernière lui ayant personnellement manqué lors de son entrée chez Point.P. Le pari est toutefois osé puisque la zone niortaise abrite déjà de grandes enseignes nationales comme Bergerat-Monnoyeur, Kiloutou et Vendée Location, un réseau régional important. Persuadé que DMB a une place à trouver dans ce tissu commercial, il décide d'investir progressivement en axant sa stratégie d'abord sur la proximité plutôt que sur une politique de prix. Dans un premier temps, pour répondre à la demande des entreprises et artisans locaux, il élargit l'offre sur du petit matériel de chantier avec par exemple des scies à brique à moteur thermique et des machines de sciage béton (tronçonneuses à chaîne diamantée et carotteuses). Ces produits, peu présents chez ses concurrents du fait d'un suivi plus important (utilisation sous-eau, encrassage régulier du fait des poussières, vérification de la tension de la chaîne…), lui permettent d'accroître sa notoriété et l'encouragent à poursuivre les investissements. En 2010, pour répondre à la demande d'un chantier, DMB fait l'acquisition d'une grue à montage rapide. Avec la crise, le chantier est dans un premier temps retardé puis définitivement abandonné. Pendant ce temps, la grue est immobilisée sur le parc de DMB et ne génère aucune rentrée financière. Toutefois, les clients de la société sont informés de ce référencement spécifique et, Vincent Bureau n'hésite pas à leur en décrire les avantages. Finalement, une fois l'annulation de commande officialisée, le matériel trouve aussitôt preneurs. D'autres achats de machines sont également effectués comme pour le compactage, le terrassement… Aujourd'hui, la rotation du parc s'effectue en moyenne tous les quatre cinq ans.

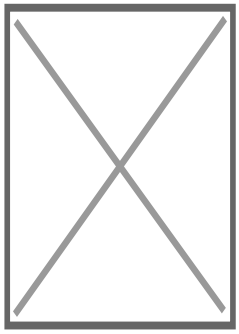
**Elargir la distribution**

Grâce à cette politique d'investissements, Vincent Bureau a réussi à élever la part de l'activité location à 30% de son chiffre d'affaires sans toutefois nuire au développement de la distribution qui représente également 30% du CA. En effet, en parallèle, il noue des partenariats commerciaux avec des marques reconnues comme Projahn pour les forets, Jouanel pour les profileuses de couverture, Raimondi pour les outils de carreleurs, Projob pour les vêtements de travail, Makita pour l'électroportatif, Leica pour les appareils lasers, Taliaplast, Revex ou encore Leborgne pour l'outillage à main… Il élargit également son offre avec des outils destinés avant tout aux façadiers (forte demande locale) avec des machines à projeter pour enduit. L'entreprise bénéficie d'ailleurs d'une grande notoriété sur ce type de machines.

La société est aussi concessionnaire de la marque Genie qui conçoit des chariots télescopiques – cette offre est également présente en location – ainsi que de l'offre en terrassement Ammann. Concernant cette dernière,

DMB est labellisée cellule technique (pour les départements 79, 17 et 16) et est donc habilitée à intervenir sur les chantiers pour effectuer du SAV sous garantie des machines de la marque, même si elle n'est pas à l'origine de leur implantation. Prochainement, DMB devrait prochainement obtenir la carte distribution Ammann pour le 79. La société est également distributeur de pièces détachées pour moteurs Honda et Worms, machines à projeter Distrijet, outillages électroportatifs Bosch et des accessoires Jura Filtration (le filtre Hifi notamment).

Le dernier tiers du chiffre d'affaires est, quant à lui, réalisé par la réparation toutes marques qui concerne différentes familles de produit à savoir aussi bien des mini-pelles et des nettoyeurs haute-pression que de l'outillage électroportatif – DMB est d'ailleurs certifié atelier de réparation Makita. Cette activité réparation est pilotée par deux mécaniciens qui ont également en charge la maintenance et l'entretien du parc machines dédié à la location. En revanche, pour le contrôle des machines, qui nécessite un personnel hautement qualifié, la société fait appel à un prestataire certifié.



**Organisation de JPO**

Pour afficher l'étendue de l'offre distribution et location, Vincent Bureau a édité un catalogue général, d'environ 150 pages segmentées en onze familles produits, qu'il considère aujourd'hui comme un outil de travail à part entière. En parallèle, pour animer son réseau client, la société réalise deux actions de téléventes par an et organise tous les deux ans une journée portes ouvertes. Tous les clients sont alors conviés sous un chapiteau pour rencontrer les représentants commerciaux des différentes marques référencées qui exposent leurs nouveautés et les mettent à l'essai.

**Poursuivre les investissements**

Pour les mois à venir, Vincent Bureau compte investir 400 000 euros dont 150 000 pour l'achat d'un camion adapté à la livraison sur les chantiers de nacelles, matériels d'accès en hauteur qui sont pour le moment sous-loués à une autre enseigne. Toutefois, avant de réaliser cet achat, Vincent Bureau travaille sur l'optimisation de l'utilisation du véhicule, notamment en étudiant la charge utile qui offrirait le meilleur rendement. Une grande charge permettrait en effet de transporter également des mini-pelles de 14 tonnes (machines absentes dans l'offre mais qui pourraient faire l'objet d'achats) alors qu'une charge moyenne correspondrait à l'offre déjà présente à savoir des mini-pelles de 8 tonnes. L'achat du véhicule sera doublé par l'embauche d'un chauffeur livreur uniquement dédié à la location.

Le reste de ce plan d'investissement va également servir à élargir l'offre location avec l'arrivée dans le catalogue de bungalows et de camions-grues. Pour répondre à une demande régulière, DMB a récemment noué, avec la marque Deko, un partenariat commercial qui porte sur l'achat de matériels de coffrage pour béton, principalement des références manu-portable. Concernant le reste du parc, il devrait être renforcé par l'arrivée de matériels de compactage allégés permettant de réaliser de l'enrobage avec des cylindres offrant des largeurs de travail de 100 et 120 centimètres. L'entreprise ne compte pour l'instant qu'un rouleau d'occasion de 100 cm qui est peu approprié à l'activité locale.

Enfin, l'organisation de DMB va être complétée par l'arrivée d'un commercial itinérant chargé de visiter les

clients sur les chantiers, rôle pour l’instant effectué par Vincent Bureau qui compte s’occuper uniquement des grands-comptes. Pour l’aider au quotidien, l’entreprise vient aussi d’embaucher une secrétaire spécialisée dans l’administration des ventes.

*Nicolas Desbordes*