novembre 2024

Mogra – Vesoul (70)

Accueil / BBI / Distribution / DomPro

La MogrAttitude se diffuse dans le Grand Est

Devenue l'un des principaux distributeurs inde?pendants de Franche-Comte?, la société Mogra s'appuie aujourd'hui sur six agences. Reconnue notamment pour son expertise en transmission de puissance, cette entreprise de fournitures industrielles entend bien poursuivre son développement pour devenir la référence dans ses métiers dans un grand quart nord-est de l'Hexagone.

Quand j'ai intégré l'entreprise en 2006, j'étais le seizième salarié. Je me suis dit que j'allais tout faire pour ne pas dépasser un effectif de vingt personnes, de façon à conserver cet état d'esprit, propre à une petite structure familiale. Nous sommes quatre-vingt-cinq aujourd'hui… » sourit Emilien Monnet, deuxième génération à la tête de Mogra, distributeur indépendant de fournitures industrielles implanté aujourd'hui dans le quart nord-est de l'Hexagone.

Pas de fausse modestie, bien au contraire, chez le dirigeant, qui a repris l'entreprise créée en 1984, à Vesoul, en Haute-Saône, par son père Claude. Mais il faut bien reconnaitre que le tempérament, sans doute naturellement discret, du chef d'entreprise, traduit une véritable détermination, non dénuée d'un certain brin d'audace et d'une bonne dose d'intuition. Il suffit d'observer les décisions qu'il a prises au fil des ans, que d'aucuns auraient jugé téméraires, pour assurer la pérennité de son entreprise dont le chiffre d'affaires a été multiplié par sept en quinze ans. « *Il y a quelques années en comité de direction, nous avions imaginé où l'on voyait Mogra dans dix ans. On s'était lâché… Maintenant, on y est*. » Si le groupe réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 29 millions d'euros, dont 24 millions d'euros sur son site de Vesoul, l'objectif n'est évidemment pas de s'arrêter en si bon chemin.

Une évolution constante

L'aventure familiale a commencé il y a une quarantaine d'années, lorsque Claude Monnet, alors agent de maintenance dans une usine locale, décide de créer sa propre entreprise pour pallier la difficulté à trouver les produits dont il avait besoin. L'activité, installée dans le garage de son habitation, est dès le départ axée sur la distribution de roulements. La société Mogra est ainsi créée, reprenant la première syllabe du nom du fondateur, Monnet, et celle du nom de son épouse, Grattepain, qui par la même occasion est celui du beau-frère, Louis, qui le rejoint dans l'aventure, devenant le premier salarié.

Pendant deux ans, Claude Monnet, mène une double vie professionnelle, se consacrant à sa jeune entreprise et occupant un travail de nuit chez son employeur, qui est d'ailleurs aussi l'un de ses premiers clients historiques. En 1987, Mogra devient concessionnaire Atlas Copco, ce qui nécessite l'arrivée d'une troisième personne dans la structure. « *Nous sommes sans doute le plus ancien distributeur Atlas Copco pour les compresseurs d'air en France* » souligne Emilien Monnet. L'activité poursuit son développement, s'élargissant peu à peu à tout l'environnement de la transmission de puissance et de l'industrie : les courroies, les chaînes, les poulies, les pignons, les joints d'étanchéité, mais aussi les abrasifs, les lubrifiants, les outils coupants, l'outillage… Le bassin de Vesoul est en effet constitué essentiellement de sous-traitants automobile et de spécialistes de l'usinage, avec de nombreuses scieries pour le bois et des fabricants de panneaux.

En 1996, Claude Monnet achète sur Vesoul un bâtiment de 300 m^2, en bordure d'une quatre voies, la RN19 qui relie Paris à la frontière suisse. L'équipe s'étoffe, en intégrant notamment un jeune commercial, devenu

aujourd'hui le directeur commercial de l'entreprise.

Entre 1996 et 2002, la société se structure, avec de nouveaux recrutements, dont celui d'un responsable de magasin. Entré en apprentissage dans le cadre de son bac pro, ce dernier se prend de passion pour les roulements. Cette passion ne l'a pas quitté puisqu'il est actuellement en charge des achats. « *Les actions de prospection renforcées et le nouveau bâtiment, notamment sa visibilité, ont donné un nouvel élan à l'entreprise*. »

Evidemment, Mogra se trouve une nouvelle fois rapidement à l'étroit. Claude Monnet choisit de faire construire un nouveau bâtiment de 650 m^2, à 500 mètres du précédent, un emplacement au bord de la même quatre voies, mais jouissant d'une visibilité encore accrue. L'équipe de vente comptoir se développe. Le distributeur renforce son influence en Haute-Saône, et commence à se déployer, au-delà de son département d'origine, vers le Doubs. « *La carte Atlas Copco nous a poussés à aller chercher plus loin*. »

Deuxième génération

Fin 2006, Emilien Monnet rejoint l'entreprise familiale, qu'il côtoyait pendant ses week-ends et les vacances scolaires. « *J'ai toujours eu dans l'optique de revenir. J'ai tellement vu l'investissement et les efforts de mon père pour cette entreprise, qu'il n'était pas question pour moi que d'autres la reprennent*. »

Le jeune homme s'engage toutefois d'abord dans l'Infanterie de Marine, avant de confirmer à son père sa décision de s'engager dans l'entreprise. Il se familiarise aux différents rouages de la société, en commençant par le service expéditions-réceptions, la vente comptoir, puis en devenant technico-commercial sédentaire… « *Quand je suis parti, les bons de commande et de livraison étaient encore faits à la main. Quand je suis revenu, tout était informatisé… Ce parcours dans différents services de l'entreprise m'a permis de bien comprendre les produits, les clients, les fournisseurs, et globalement… le commerce. Mon père était encore là, c'était confortable pour l'apprentissage. J'en ai tiré quelques principes essentiels. Il m'a laissé aussi faire quelques erreurs, cela m'a servi d'expérience…*»

Il suit parallèlement une formation au sein de l'Ecole des Managers de Franche Comté, à Vesoul et Besançon, destinée à de futurs repreneurs qui sont déjà dans l'entreprise. « *Ça m'a apporté beaucoup, que ce soit sur le plan technique (compta/gestion, marketing, stratégie commerciale…) ou sur le plan des relations de travail. Lors de cette formation, nous avons eu des intervenants expérimentés et de qualité qui m'ont appris pour certains à faire des tableaux et à analyser des situations, pour des projets ou autres. J'ai eu besoin de ces tableaux et autres process très formalisés pendant...*

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue