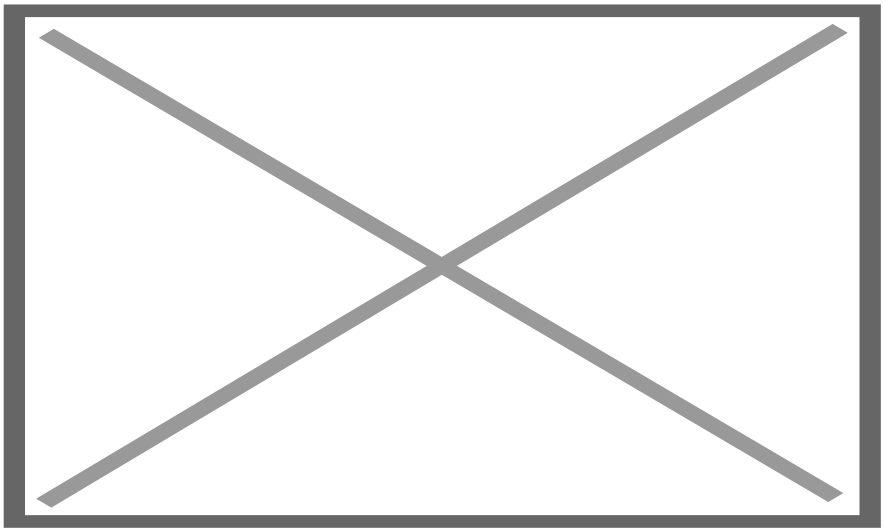
juin 2023

Lecot – Heule (Belgique)

Le maillot noir jaune rouge

30% de son marché national de la quincaillerie de bâtiment, 10% pour l'outillage, premier revendeur de Belgique pour 40% des marques qu'il commercialise, le groupe Lecot est le leader incontestable de la distribution professionnelle belge agrégeant la quincaillerie et la fourniture industrielle, loin devant ses suivants Descours et Cabaud et Würth ; une position qui s'accentue au fil des ans au gré d'un développement dynamique qui trouvera sans nul doute demain un prolongement aux Pays-Bas.



Avec un chiffre d'affaires de 236 millions d'euros en 2022, le groupe Lecot est le plus important distributeur de produits de quincaillerie en Belgique, et un acteur important aux Pays-Bas où il est présent depuis 2008 et réalise un chiffre de 32 millions d'euros. La société a été fondée il y a 135 ans, en 1888, par Charles Lecot qui passait de village en village avec son chariot de vente et de réparation. L'année suivante, il se fixe à Heule où il ouvre avec sa femme une auberge, qui sera arrêtée à sa mort, et une quincaillerie qui s'adresse aux particuliers et aux fermiers. De cette base née une entreprise qui connaît son véritable essor à partir des années 1950 avec la mise en place de trois départements qui sont encore aujourd'hui en grande partie au centre de l'activité : la quincaillerie de bâtiment, l'outillage dont les outils de jardin, le chauffage et l'électro-ménager. Toutefois, à cette époque, le distributeur reste encore local et son développement géographique reste limité. Il faut attendre l'acquisition de l'entreprise en 1995 par la famille Lieven Santens pour voir une politique de croissance être mise en œuvre de façon déterminée. Philippe De Veyt devient alors le nouveau P-dg de Lecot, position qu'il occupera pendant plus de vingt ans, et Pol Lecot assure la direction opérationnelle.

Chiffre d'affaires multiplié par dix

Au tournant de l'an 2000, son fils Rik Lecot prend sa suite en tant que co-CEO et va contribuer jusqu'aujourd'hui à la remarquable expansion de la société. Ayant exercé chez Arthur Andersen, vécu aux Etats-Unis durant deux ans et demi, dirigé Normbau France, ce représentant de la quatrième génération de la famille fondatrice a la vision nécessaire pour mener à bien les projets de développement déjà engagés depuis cinq ans, avec une ouverture à Bruges et deux reprises à Tournai et Michelen.

Sous la direction commune de Rik Lecot et Philippe de Veyt, le groupe qui réalise à cette époque un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros prend une nouvelle envergure avec une croissance qui va lui permettre, au fil des ans, de couvrir toute la Belgique et désormais une partie des Pays-Bas.

Dans le plat pays, cette extension s'effectue essentiellement par des créations d'agences. Sur les soixante-seize agences actuelles, seules huit ont été des rachats – CA max de 4 M? –, toutes les autres ont été des créations ex-nihilo. Par contre, en Hollande où la concurrence des groupes constitués est bien plus forte, le réseau des cinq agences Lecot est le fruit d'une acquisition.

A noter qu'une partie de cette expansion provient de la fusion acquisition en 2008 de la société Raedschelders, partenaire de longue date de la société, qui apporta dans son escarcelle un chiffre d'affaires de 31 millions d'euros avec des implantations dans la région d'Anvers et le Limbourg plus une filiale aux Pays-Bas à Best ; lors de ce rapprochement, Lecot réalisait de son côté un CA de 75 millions d'euros avec seize agences.

L'objectif des cent agences

Désormais, le groupe Lecot emploie 700 collaborateurs et approche la barre des quatre-vingt agences, dont elle devrait déjà se rapprocher avec l'intégration d'ici la fin de l'année avec l'intégration de la société Desair à Pelt. Le maillage du territoire belge n'est pas fini pour autant. Selon Rik Lecot, l'objectif raisonnable est d'atteindre les cent agences pour obtenir une couverture complète du pays, sachant que celui-ci est dense et que les clients n'ont pas envie de perdre de temps à se déplacer loin pour réaliser leurs achats. Si l'agence n'est pas là, la concurrence est présente et le client trouvera satisfaction ailleurs. Le réseau ne se constitue d'ailleurs nullement en termes de kilomètres mais en temps de déplacement et il arrive à Lecot de posséder des agences qui se situent et à moins de 10 km l'une de l'autre.

Malgré cette proximité, tous les magasins fonctionnent bien et comme poursuit Rik Lecot : « *On ne se pose la question d'une fermeture pour aucune agence, surtout qu'elles constituent de superbes vitrines pour l'enseigne, les clients pouvant y retrouver en libre accès des centaines de produits de notre offre* ». Il faut dire que l'entreprise prend grand soin à choisir ses nouveaux sites. Une étude est réalisée avec une société extérieure qui établit des prévisions à trois ans en fonction de la typologie de clientèle locale et en tenant compte de l'impact sur les agences déjà installées. C'est d'ailleurs ce type d'étude qui a permis de fixer à cent le nombre d'agences idéal pour la Belgique. Une agence Lecot type a une surface comprise entre 800 et 1 000 m^2 avec un stock d'environ...

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