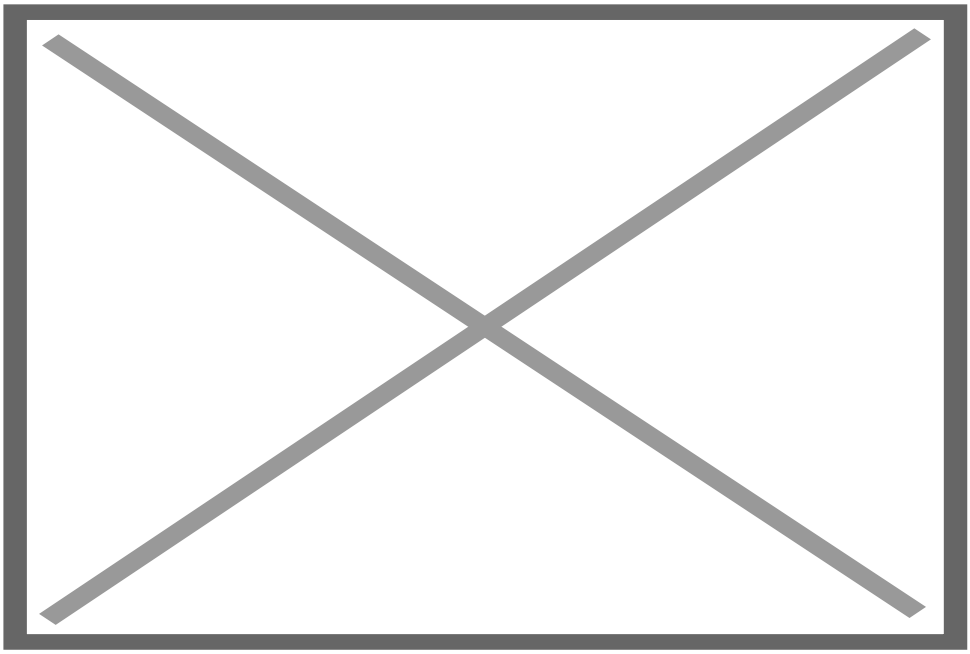
Belmet – Brest (29)

A l’ouest, toujours du nouveau

Créé en 1902, le groupe breton Cofibel, société mère de Belmet, affiche en 2021 une croissance soutenue, notamment de son activité de fourniture industrielle, grâce à une stratégie tournée vers la proximité, la réactivité et l’accompagnement technique, dans un univers hautement concurrentiel. Cette connaissance des métiers de ses clients et son exigence d’amélioration continue donne les moyens à l’entreprise familiale, adhérente de Socoda, d’évoluer en permanence pour adapter toujours mieux ses réponses aux besoins de ses marchés.



« Tout commence en Finistère » dit-on à la pointe bretonne. Bien au-delà de la dynamique de promotion d’un territoire, voilà une expression que pourrait faire sienne la société Belmet. Spécialisée dans la distribution de produits métallurgiques, de fournitures et d’équipements pour l’industrie et le bâtiment, l’activité est effectivement née en 1902 sur le port de commerce de Brest, avec la reprise d’une fonderie par Joseph Bellion.

Cent-vingt ans plus tard, Belmet n’a renié ni son ancrage territorial, ni ses racines familiales, même si son envergure a pris de l’ampleur. Une cinquième génération relève désormais le défi de l’entrepreneuriat familial avec François et Antoine Bellion, respectivement directeurs généraux de Belmet et de Cofibel, la maison mère du distributeur de produits métallurgiques et de fournitures industrielles. « *C’est une tradition qui se répète à chaque génération, l’entreprise a toujours été dirigée par deux frères* » explique François Bellion, en précisant aussi qu’il ne s’agit aucunement d’une domination de genre mais que depuis plusieurs générations les fratries sont exclusivement masculines. « *Ce fonctionnement en quelque sorte bicéphale présente l’avantage d’éviter l’isolement du dirigeant, de nous challenger mutuellement, de nous répartir les missions. Nous travaillons sans pacte d’associé, ce qui est une rareté dans le monde de l’entreprise. C’est un énorme atout à travailler de cette manière-là. Nous avons une confiance totale dans les décisions que l’on peut prendre respectivement.* » Cette préservation du lien familial facilite aussi la transmission de valeurs fortes au fil des ans, comme l’importance de la relation humaine, de la proximité, du souci de l’épanouissement des salariés au travail, à travers notamment la promotion interne, et sans doute d’une certaine exigence. « *Ce sont des valeurs que l’on partage avec mon frère et sur lesquelles on souhaite faire adhérer nos équipes.* »

Arrivé dans le groupe en 2010, après plusieurs années passées à l’étranger et avant de prendre la tête de Belmet en 2014, François Bellion reconnaît avoir eu envie de rejoindre l’entreprise familiale dès la seconde.

« *Notamment parce que je me projetais bien de travailler avec mon frère qui venait d'entrer dans la société. Il y a des histoires dans ces sociétés familiales qu'il est intéressant de perpétuer et d'adapter aux nouveaux contextes*. » Néanmoins, il reconnaît que lorsque que lui est proposée la direction de Belmet, l'entreprise du groupe dont les activités sont les plus traditionnelles, il a souhaité prendre un temps de réflexion. « *Aujourd'hui, quand j'observe notamment la reconnaissance qu'elle peut avoir auprès des clients, je suis extrêmement fier d'y travailler. Je trouve qu'il y a énormément de choses à faire dans cette société qui a des bases très saines.* »

Un périmètre évolutif

En traversant les siècles, la société bretonne a évidemment vu son périmètre évoluer, au rythme aussi des soubresauts du 20e siècle. La nécessité de reconstruire Brest après la Seconde Guerre mondiale incite ainsi la société Bellion à se développer dans la fourniture industrielle, l'électricité, le sanitaire-chauffage, la plomberie et l'électroménager. Diversification réussie puisqu'au début des années 70, ils comptent 300 salariés et enregistrent une croissance annuelle à deux chiffres. Alors dirigés par André et Jacques Bellion, ils quittent le port de commerce pour le site actuel de Kerscao, au Relecq-Kerhuon, en périphérie de Brest.

A la fin des années 70, au moment du premier choc pétrolier, le groupe suscite de nombreux intérêts et la famille choisit de céder ses activités, d'une part à CDME, devenu ensuite Rexel, d'autre part à Descours et Cabaud pour l'activité fournitures industrielles. N'ayant pris l'appellation Dexis que récemment, l'agence Bellion Templeu-Cappe perdurera d'ailleurs pendant de nombreuses années sous ce nom, entrainant parfois des confusions sur la région.

N'intéressant pas les repreneurs, l'activité de négoce d'aciers reste quant à elle dans les mains de la famille Bellion. Une sorte de retour à la case départ pour le groupe, qui fera de cette activité le nouveau berceau de ses ambitions.

Appelée Bellion Métaux, elle donne ainsi naissance à Belmet. Peu à peu, les dirigeants investissent les fonds acquis dans la vente de leurs précédentes activités dans de nouveaux secteurs du négoce professionnel : Belmar, dédiée à l'exportation de matériel d'industrie de marine pour les sociétés de forage, est lancée la même année, puis NaviOuest (bateaux, moteurs, accastillage pour les particuliers et les professionnels), Belquest à Houston, aux États-Unis, en 2016, pour mieux exporter sur le continent américain, sans oublier une structure centrée sur l'immobilier. D'autres projets sont en cours.

Le groupe Cofibel est ainsi créé autour de différentes filiales, dont Belmet représente la part la plus importante, avec cette année un chiffre d'affaires de 58 millions d'euros pour 95 personnes, sur un total Cofibel proche de 100 M?.

Le retour de la...

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