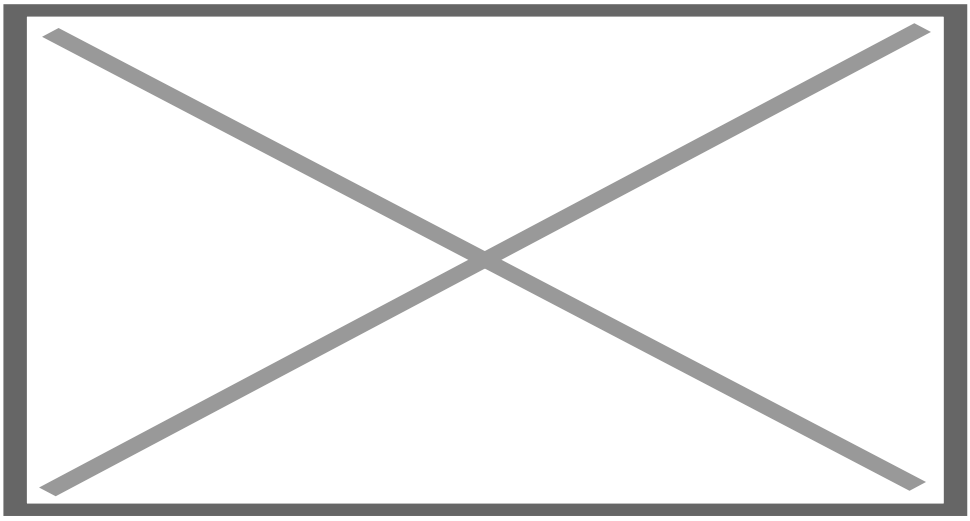
juin 2026

# Le Comptoir M – Aussillon (81)



# « On est petit, on est local, cela fait notre force »

***Depuis quatre ans, Le Comptoir M développe son activité de distribution d'outils et d'EPI dans le bassin mazamétain. Pour son fondateur, Arnaud Munier, cette entreprise puise notamment sa force dans sa dimension locale et spécialisée, malgré un environnement très concurrentiel. Son adhésion récente à Socoda lui ouvre de nouvelles perspectives pour poursuivre son évolution.***



L'enseigne, Le Comptoir M, s'affiche en grand sur la façade de ce point de vente de 340 $m^2$, implanté à Aussillon, une commune située au pied de la montagne Noire, tout près de Mazamet, dans le Tarn. Ceux que la lettre M interpellent feront probablement rapidement un rapprochement avec l'initiale du nom du fondateur de l'entreprise, Arnaud Munier. Perdu. « *M cela peut vouloir dire Munier, mais aussi matériel, mazamétain, machine… Si demain, je ne suis plus à la tête de la société, cette dernière doit pouvoir continuer son activité, sans que mon nom y soit attaché* » réplique le dirigeant qui a créé cette entreprise de distribution d'outillage et d'EPI en 2022. En revanche, le mot comptoir inscrit directement la jeune entreprise dans les racines du commerce traditionnel et plus particulièrement de l'outillage.

Visiblement ce nom Le Comptoir M commence à être de plus en plus reconnu dans le sud du département du Tarn. L'entreprise est en train de se forger sa propre identité dans un territoire où toutes les grandes enseignes du secteur sont présentes. Arnaud Munier préfère rester modeste, même si les retours de ses clients sont positifs, appréciant notamment le choix proposé dans l'offre, la qualité du conseil et la proximité. D'ailleurs, ils reviennent. « *On doit donc bien faire le boulot* » sourit-il.

**Un ancrage local**

Aussi récente soit l'entreprise, le dirigeant connaît bien le secteur d'activité. Il a travaillé pendant dix ans dans la société de son père William, Willmun Distribution, rachetée ensuite par le groupe régional VMS, au sein duquel il a encore collaboré pendant les trois années suivant l'acquisition. « *Au bout de trois ans, je ne me sentais plus à ma place dans une société qui comptait une cinquantaine de personnes. J'avais envie d'autonomie, de m'entourer de gens en qui je peux avoir confiance, d'avoir ma propre structure. Le format de la petite société me convient parfaitement.* » Comprenant sa démarche, son patron le soutient dans son idée de créer sa propre société, axée sur l'outillage, les consommables ainsi que les EPI, familles de produit marginales dans les ventes du groupe VMS. « *Il a été bienveillant et facilitateur. Cela m'a permis d'avancer assez rapidement* » apprécie Arnaud Munier.

En février 2022, Le Comptoir M est donc lancé à Aussillon, dans une région que connaît bien le jeune entrepreneur puisqu'il y est né et s'y implique à travers de multiples activités. Conseiller municipal et président du comité des fêtes du village où il habite, situé non loin de là, engagé dans des activités sportives, notamment le rugby, et fortement attaché à sa vie de famille, c'est non seulement un homme du coin, mais un tempérament très impliqué dans ce qu'il entreprend. L'envie de créer sa propre société répond à la même logique. « *Forcément, c'est une décision mûrement réfléchie, mais cela s'est fait très naturellement. Les éléments se sont mis peu à peu en place, il n'a jamais été question d'abandonner, même si cela n'a pas toujours été évident* » poursuit-il.

**Réinitialisation**

Première étape, il saisit l'opportunité d'un local à louer, suite à l'arrêt d'une activité de vente et de réparation de bateaux, pour y installer son magasin d'une surface de vente de 140 m2, assortie d'une zone de stock, et d'un parking. L'emplacement est idéal, jouissant d'une forte visibilité en bord de route sur un axe passant du bassin mazamétain, que les gens de la région connaissent bien aussi comme étant « la route de la mer », lorsqu'ils partent en week-end sur Béziers, Valras ou autre destination méditerranéenne.

Malgré sa connaissance du secteur, le jeune entrepreneur repart en quelque sorte de zéro. Il n'était pas question d'aller directement voir ses clients passés. « *J'ai fait une forme de « réinitialisation » de ma précédente vie professionnelle, mais en sachant ce que je voulais comme matériel informatique par exemple, donc mon expérience a quand même joué.* » Côté clients, il s'appuie sur un fichier de la Chambre des métiers pour toucher les entreprises susceptibles de travailler avec lui. « *Ensuite, j'ai fait un publipostage, en mettant mon visage en photo, mes coordonnées. Et c'est à partir de là que des clients que je servais auparavant m'ont demandé si on pouvait continuer à travailler ensemble. Avec mon père, nous étions une entreprise à taille humaine. Les clients étaient sensibles au fait de retrouver ce fonctionnement et cette dimension humaine. On est petit et local mais cela nous donne une grande force.* »

De son expérience passée, Arnaud Munier sait aussi toute l'importance de la disponibilité produit pour un professionnel. Et même si la frilosité des banques pour financer ses stocks crée sans doute aujourd'hui encore quelques frustrations, Le Comptoir M s'appuie sur une disponibilité produits conséquente. « *On peut donner tout le conseil qu'on veut, être le plus proche possible...*

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