

janvier 2015

BugeyMat

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#)

Un généraliste simple mais efficace

Créé il y a moins de dix ans, BugeyMat mise sur l'expérience et le savoir-faire de son dirigeant et de son équipe pour répondre avec précision aux besoins des entreprises de BTP et artisans locaux. Grâce à l'appui du groupement France Matériaux, ce négoce généraliste bénéficie d'une offre parfaitement adaptée à sa zone de chalandise ainsi que d'outils d'aide à la vente qui lui permettent de gagner des parts de marché en entretenant une grande proximité avec ses clients.



En novembre 2009, la société

Bugeymat ouvre à Belley, une commune de l'Ain de 10 000 habitants, son premier dépôt placé sous l'enseigne France Matériaux. Situé dans la zone d'activité de l'Ousson, au bord de la départementale D1504, principal axe de circulation menant à Chambéry et son agglomération, ce dépôt est héritier de l'expérience professionnelle de son dirigeant. Plusieurs années auparavant, Lionel Montvignier était en effet responsable d'un négoce matériaux situé à l'entrée de ville. Lorsque ce point de vente est repris par une enseigne nationale, il décide de rejoindre une enseigne indépendante dont les méthodes de travail correspondent à son savoir-faire. Il devient alors responsable de secteur pour le compte de Danthon Matériaux, un adhérent France Matériaux qui compte trois dépôts en Isère. Désireux de revenir sur la commune de Belley, Lionel Montvignier s'associe avec Jean-Michel Bruyère, dirigeant de Danthon Matériaux et crée BugeyMat – Danthon Matériaux bénéficie d'une forte reconnaissance dans le département 38. L'objectif de ce nouvel adhérent France Matériaux est alors de reprendre commercialement une partie du potentiel de Belley et récupérer des anciens clients. Parti avec des objectifs de chiffre d'affaires prudents, BugeyMat parvient rapidement à séduire les professionnels de Belley et après une année d'exercice atteint le chiffre d'affaires prévu au bout de trois ans d'activité. Début 2011, BugeyMat devient l'unique négoce matériaux de la ville et ouvre mi-2012 un second dépôt, à Artemare, à une vingtaine de kilomètres de Belley. Gérée par deux personnes, cette agence fait essentiellement office de dépôt d'enlèvement pour les professionnels locaux.

Un négoce généraliste

Aujourd'hui, BugeyMat répond quotidiennement à plus de 300 clients réguliers et a ouvert depuis

2009 plus de 1 000 comptes. Ces clients sont essentiellement des professionnels issus de différents secteurs d'activité, à savoir des charpentiers-couvreurs, des entreprises de travaux publics, des maçons, des plaquistes ainsi que des électriciens et des paysagistes. Le plan de vente du distributeur répondant à ces typologies de clients, l'offre de BugeyMat se concentre donc sur le bois de charpente, les tuiles et accessoires de couvertures, sur les produits de gros-œuvre et de travaux publics et bien entendu des produits traditionnels de construction. « Nous suivons à 95% le référencement de France Matériaux qui correspond exactement à notre clientèle », explique Lionel Montvignier. Le distributeur noue néanmoins des partenariats commerciaux avec des fournisseurs absents du référencement national du groupement mais, comme tempère Lionel Montvignier, « il s'agit uniquement de produits en provenance de scieries, voire de fournisseurs réclamés par nos clients. Toutefois, nous prévenons toujours France Matériaux des relations que nous entretenons avec ces fournisseurs non-référencés, les aidant même parfois à intégrer la centrale ».

L'une des particularités de BugeyMat est de réaliser presque un tiers de son chiffre d'affaires avec des particuliers, essentiellement des bricoleurs lourds voire des auto-constructeurs. « Nous sommes cependant confrontés à la concurrence de deux GSB dont une située à quelques centaines de mètres de notre agence ». Pour autant, le négoce n'a pas souhaité développer davantage ces clients particuliers comme l'atteste d'ailleurs le libre-service de BugeyMat qui, sur une surface de 200 mètres carrés et bien qu'il représente près de 10% du chiffre d'affaires de l'entreprise, ne se concentre que sur des produits professionnels.

Une structure à taille humaine

Rayonnant sur une zone de chalandise d'environ 20 kilomètres autour de ses deux dépôts, BugeyMat se revendique volontiers comme un négoce matériaux « très simple dont la principale mission est de répondre à ses clients ». D'ailleurs, lors de la construction du dépôt de Belley, Lionel Montvignier a opté pour un bâtiment « minimaliste regroupant l'essentiel », à savoir un libre-service (200 m²), des bureaux (100 m²) et un bâtiment de stockage couvert (1 000 m²). Cette simplicité se retrouve également dans l'organigramme de l'entreprise. En effet, en plus des deux personnes qui gèrent le dépôt d'Artemare, BugeyMat s'appuie sur une dizaine de collaborateurs basés dans l'agence de Belley. Cette équipe regroupe principalement des commerciaux sédentaires qui sont chargés d'accueillir les clients, de prendre leurs commandes ; d'effectuer de la préconisation technique au comptoir ou par téléphone... Depuis six mois, BugeyMat compte également un technico-commercial mixte itinérant-sédentaire qui passe environ 60% de son temps à aller à la rencontre des clients. « Compte-tenu de notre structure et de notre plage horaire hebdomadaire, nous sommes obligés de retenir un maximum de personnes dans le dépôt » explique Lionel Montvignier. « Avant, nous ne sortions pas de l'agence mais compte tenu du climat économique actuel, nous nous devons d'aller chercher de nouveaux clients quitte à étendre notre zone de chalandise ». L'entreprise peut compter sur sa flotte de trois camions mais ne peut se permettre de trop s'éloigner du dépôt au risque d'allonger ses délais de livraison et donc « d'augmenter nos coûts ».

L'appui de France Matériaux

Aujourd'hui, BugeyMat « se concentre essentiellement sur le commerce » et effectue un maximum d'animations commerciales. Pour cela, le distributeur se base sur les plans de France Matériaux qui comprend plusieurs campagnes de promotions comme l'opération Festi'Pro qui se déroule en septembre et permet, en plus de remises tarifaires sur une sélection de produits, d'animer le point de vente et d'organiser des jeux concours à destination des clients. Pour 2015, le groupement met en place une nouvelle opération, la Quinzaine, qui durant quinze jours d'avril est l'occasion de réaliser des promotions exclusivement destinées aux clients professionnels de l'agence. Les

clients particuliers ont également leur propre promotion avec la tenue une fois par an, au mois de mai, de l'opération BATIpassion.

En marge de ces actions, BugeyMat organise ses propres animations même si, de l'aveu de Lionel Montvignier, « il est de plus en plus difficile d'amener les clients dans le point de vente ». Cela n'empêche pas le distributeur de réaliser, plusieurs fois dans l'année, des matinées techniques en partenariat avec les fournisseurs, des journées d'information et de formation sur des thématiques variées, par exemple sur la RT 2012.

Conserver son savoir-faire

Bien qu'étant rapidement parvenu à reconquérir la clientèle locale, BugeyMat n'entend pas, pour l'instant, modifier sa stratégie de développement. « Notre volonté est clairement de nous appuyer sur nos deux dépôts car d'une part, il existe encore un potentiel commercial important sur chacune de leur zone de chalandise et d'autre part, la conjoncture économique actuelle, tant régionale que nationale ne nous permet pas d'envisager une quelconque croissance externe. Preuve en est, une bonne partie de notre quotidien est aujourd'hui consacré à la gestion des retards de paiements, un phénomène qui s'est amplifié ces dernières années ». Lionel Montvignier est néanmoins optimiste quant à l'avenir de l'entreprise. En effet, s'il confie vouloir rester généraliste plutôt qu'un multi-spécialistes, le dirigeant de BugeyMat a d'ores et déjà prévu d'agrandir sa surface de stockage couverte avec la construction d'un bâtiment de 750 mètres carrés qui permettra d'augmenter sensiblement le stock de panneaux pour s'adapter aux demandes de ses clients mais aussi cibler de nouvelles typologies d'artisans.

ND

[Le groupement France Matériaux](#)

Au 1er août 2014, France Matériaux totalisait 141 adhérents, soit 214 points de vente répartis sur 41 départements français et la Suisse, pour un chiffre d'affaire cumulé d'environ 530 millions d'euros. Le groupement référence plus de 500 fournisseurs dont plus d'une centaine qui lui sont propres, le reste étant commun avec la centrale d'achat CMEM.

Depuis plusieurs années, la stratégie de croissance du groupement est basée sur un certain nombre de caractéristiques comme le recrutement de nouveaux adhérents, le renforcement des relations avec les fournisseurs, le développement d'outils de dynamisation de leur chiffre d'affaire au sein du groupement, l'optimisation du plan de vente et d'achats des adhérents avec des solutions personnalisées (opérations commerciales, communications...), etc. D'ailleurs, France Matériaux cherche en permanence à personnaliser et à améliorer son offre nationale pour permettre à ses adhérents distributeurs d'avoir une offre locale adaptée à leur clientèle et ainsi leur donner les moyens d'exploiter de nouveaux leviers de croissance.