

# Comptoir de Matériel

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Location](#) / [Loueurs](#)

## Le négoce gagnant d'un loueur

Négoce atypique, Comptoir de Matériel est intégré à un groupe dont la principale activité est la vente et la location d'engins de chantier. Disposant d'un magasin spécialisé dans les outils et équipements pour le bâtiment et le TP, il déploie son activité sur un site central à Clermont-Ferrand et douze libres-services implantés dans des agences de location.



Aujourd'hui intégrée à la structure

familiale Axe TP Holding qui gère également les sociétés Comptoir de Location et MIC TP, Comptoir de Matériel possède un positionnement spécifique avec notamment une activité de négoce d'articles du TP et du bâtiment qui s'étend sur l'Auvergne et le Rhône Alpes à travers un réseau d'agences rattachées.

Fondé à Clermont-Ferrand en 1896, Comptoir du Matériel a d'abord été un revendeur de matériels avant de devenir une des entités d'un négociant multi-produits qui s'était diversifié dans de nombreuses activités avec de multiples structures dénommées Comptoir des huiles industrielles, Comptoir d'explosifs, Comptoir de matériel agricole (importateur John Deere), Comptoir de matériel électrique, Comptoir de matériel de location, etc. C'est au sortir de la deuxième guerre mondiale que l'entreprise se spécialise réellement dans un seul domaine, la vente de petits et gros matériels pour le bâtiment et les travaux publics, les petits matériels pour schématiser allant dans l'offre actuelle du balai jusqu'à la bétonnière ou le groupe électrogène 30 à 40 Kva, et les gros matériels allant des mini-pelles jusqu'aux engins de 80 tonnes. Dans son développement, Comptoir de Matériel ajoute ensuite à son arc la location, diversification qui sera stoppée au début des années 90 et revendue à Sam (qui deviendra Loxam en 1994). Parallèlement, la société se recentre sur son site de Clermont-Ferrand qui redevient son seul établissement, comme au sortir de la seconde guerre mondiale.

L'an 2000, un nouveau départ

Quelques années plus tard, le redémarrage du groupe coïncide globalement avec l'arrivée à sa tête Xavier Perard, cinquième génération familiale depuis le fondateur Victor Lassale, qui en prend la direction en 1998, deux ans avant l'extinction de la clause de non-concurrence sur la location signée lors de la vente de cette activité à Sam. Au tournant de l'an 2000, la location est relancée et depuis cette date s'est déployée avec treize agences en Auvergne, dans le Rhône, dans l'Ain et en Haute-Savoie, plus un établissement en Suisse. Cette activité est développée sous le nom de

Comptoir de Location et porte dans le même temps l'activité de négoce sur le petit matériel. C'est ainsi qu'aujourd'hui, Comptoir de Matériel à Clermont-Ferrand agit en tant que négoce dans la capitale des Gaules et joue le rôle de dépôt central pour les agences Comptoir de Location pour leurs ventes de petits matériels.

Pour finir sur la croissance actuelle du groupe, il développe également depuis deux ans une activité de franchise dénommée Comptoir de Location La franchise basée sur la location d'engins pour le BTP qui intègre aussi un magasin de vente de petits matériels. Ce libre-service fut d'ailleurs expressément demandé par le premier franchisé qui a ouvert ses portes à Vichy en 2014. A cette agence devrait potentiellement s'ajouter trois nouvelles ouvertures d'ici la fin 2016, cette franchise ayant pour vocation d'être nationale.

#### Clermont-Ferrand, magasin principal

L'activité de vente de petits matériels est donc centrée sur Clermont-Ferrand avec de relais dans les différentes agences du réseau Comptoir de location. Centre le plus important, le magasin de Clermont a été agrandi et rénové début 2015 et occupe désormais une surface en libre-service de 500 m<sup>2</sup> quand chacune des agences dispose en moyenne d'un espace de 50 m<sup>2</sup> dédié à cette offre d'articles. Outre cette surface de vente, Clermont affecte également 200 m<sup>2</sup> au stock central du réseau avec des racks pour entreposer les matériels encombrants ou achetés en grandes quantités et du picking express pour réapprovisionner les agences en produits. En termes de ventes, le magasin de Clermont-Ferrand a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 1,6 million d'euros et l'ensemble des douze autres agences un CA global de 800 000 euros.

#### Des agences pour le service

L'assortiment vendu est ciblé bâtiment et travaux publics sur Clermont-Ferrand pour une clientèle constituée de maçons et d'entreprises spécialisées dans le gros œuvre constructif, le terrassement, la pose de canalisations, etc. avec également un peu d'espaces verts et de couverture. Pour les autres agences qui s'appuient essentiellement sur l'activité location, le référencement est beaucoup plus orienté TP et réduit à l'essentiel, le 20/80, avec un stock limité d'une valeur de 15 000 euros.

Quelle que soit sa dimension, l'offre proposée à la vente est avant tout conçue comme un service mis à disposition des clients de la location, et d'acheteurs d'engins à Clermont. Elle est donc constituée de matériels de première nécessité qui peuvent être achetés de façon impromptue, en achat d'impulsion (EPI, marquage, outillage...) avec parfois des articles très spécifiques à des métiers, comme l'émulsion enrobée pour ne citer qu'un exemple, produit typique du TP. Elle comprend également des matériels d'investissement du fait de l'environnement technique de l'entreprise qui est par ailleurs concessionnaire de marques d'engins aussi reconnues que Liebherr, Kubota, Bomag, Merlo, Bell, Putzmeister et Atlas Copco (plus Volvo par l'intermédiaire de la société MIC TP). D'une façon générale, Comptoir de Matériel travaille à 90% avec le référencement Apimab, groupement dont il est adhérent.

#### Une équipe dédiée de cinq personnes

Côté organisation, cette prestation de vente est gérée de façon indépendante à Clermont-Ferrand avec une équipe dédiée de cinq personnes managée par Flavien Arnaud qui comprend une assistante, deux magasiniers et un commercial itinérant. Outre la partie gestion du négoce, Flavien Arnaud est également l'acheteur, l'interlocuteur pour les contrats cadres et vice-président du groupement Apimab (cf. encadré). Les magasiniers sont respectivement affecté à la vente en magasin pour le premier et à la prise des commandes téléphoniques et à la préparation des expéditions pour le second, chacun pouvant aider son collègue si besoin est. Le commercial

rayonne pour sa part sur une zone de 60 km autour de Clermont avec comme mission principale de faire venir les clients sur le site de Comptoir de Matériel, « endroit où ils peuvent trouver tout ce dont ils ont besoin pour leur activité, dans le magasin pour les matériels à acheter et dans le pôle concession et location pour les engins » comme le souligne Flavien Arnaud. Ce commercial a également en charge les ventes des matériels techniques qui demandent des actes de vente plus pointus, comme les groupes électrogènes supérieurs à 10 kva, les coffrages, etc.

Enfin, les quatre commerciaux du secteur location, deux pour le TP et deux pour le bâtiment, font aussi la promotion de la partie négoce sur l'ensemble des départements de l'Allier, du Cantal, de la Haute-Loire et du Puy-de-Dôme.

Dans les agences Comptoir de Location, c'est le responsable du site qui gère le magasin, cet espace de vente ne devant en aucun cas constituer un frein à la partie location. La notion de service sur des produits essentiels est primordiale et l'ambition n'est pas d'élargir la gamme à de multiples références ou de faire de la prospection par un commercial.

### Logistique économique

En termes de logistique, les produits sont livrés par les fournisseurs directement à Clermont qui les stocke directement dans son espace de vente pour une majorité d'entre eux, les plus encombrants étant entreposés dans le stock de 200 m<sup>2</sup>. Cet espace, également utilisé pour la préparation des commandes, abrite aussi dans un endroit dédié un stock tampon des références vendues par les agences afin de pouvoir rapidement les réapprovisionner. Ces articles sont livrés aux Comptoir de Location par les porte-charges utilisés pour le transfert d'engins entre sites avec un acheminement direct à l'agence demandeuse et parfois, lorsque les transports programmés ne le permettent pas, à un site proche – charge aux agences locales de se concerter pour la partie finale de la livraison. Avec cette organisation, les coûts de transports sont largement minorés. A noter que pour la franchise, cette livraison s'effectue par transporteurs.

### Grande maîtrise du SAV

Au niveau des services, du fait de son expérience dans la location, Comptoir de Matériel dispose d'une base de pièces détachées importante pour les matériels qu'il vend et d'un atelier SAV qui prend en charge les réparations de tous les petits matériels (NHP, découpeuses, dameuses, chauffage, motoculteurs, hélicoptères, bétonnières...). A noter que tous les produits thermiques passent par ce service SAV avant livraison pour s'assurer de leur bon fonctionnement. Autre prestation, le négoce a mis en place un drive depuis l'année dernière pour centraliser les commandes effectuées par téléphone, fax ou mail que les clients veulent récupérer sur place. Ce système devrait véritablement démarrer courant de cette année avec la mise en place du site e-commerce en B to B développé par le groupement Apimab.

## Catalogue et flyers Apimab



Pour l'animation des ventes, Comptoir de Matériel utilise des

supports élaborés avec Apimab avec en premier lieu le catalogue. Edité avec une couverture personnalisée par adhérent, ce document comprend une première partie sur le gros matériel propre à chaque société, du fait de la diversité des cartes possédées, et une partie petit matériel commune non tarifée pour laisser à chacun sa liberté sur les prix pratiqués. Le négociant distribue ce catalogue à son nom et le décline également sous le nom Comptoir de Location pour ses agences. Des flyers promotionnels par fournisseurs ou mono-produit sont également proposés par Apimab.

Par ailleurs, Comptoir de Matériel suit les opérations menées par ses fournisseurs et profitent des journées commerciales régulièrement montées pour le gros matériel pour communiquer sur son offre de petits matériels. Sur ce sujet événementiel, ajoutons que d'une façon tout à fait exceptionnelle, le groupe organisera cette année un rendez-vous de trois jours à l'occasion de son cent vingtième anniversaire.

Frédéric Bassigny