

MOTEURS & RÉSEAUX

Le magazine
des distributeurs
de matériels
de parcs et jardins,
de la forêt et agricoles

MARS 2019

N° 64

N° ISSN 2272-5164 / 9 €

**/ VOL,
INCENDIE,
SINISTRE...**

**QUAND TOUT
FOUT LE CAMP**



Points de vente
Herribery
à Mérignac
(Gironde)

Événement
Centenaire du
Sedima au Palais
des papes



Points de vente
Groupe Ruaux
à Marolles
(Calvados)

En janvier, la société Herriberry a inauguré sa nouvelle base de Mérignac, près de Bordeaux (Gironde), secteur où elle avait été dans l'obligation de trouver une solution temporaire à la suite de l'incendie accidentel qui avait ravagé ses installations au Haillan, en mai 2012. Le point de vente de Mérignac est bien proportionné et reflète la nécessité actuelle, pour tout chef d'entreprise, d'adapter les structures aux évolutions du marché.



Une partie du point de vente, avec une offre professionnelle très présente sur le parking.



Le magasin a été aménagé selon la charte « Stihl Elite ».



Christophe Herriberry devant l'arche du concept d'aménagement de magasin Stihl.

MÉRIGNAC (GIRONDE)

Herriberry :

un magasin adapté au métier

Par Jean-Paul Roussennac

Christophe Herriberry a pris la tête de l'entreprise familiale il y a déjà huit ans. Depuis le siège social de Barbezieux-Saint-Hilaire (Charente), il dirige une cinquantaine de personnes réparties dans six points de vente, implantés dans les départements de Charente et de Gironde. Une septième petite base, dans la Charente-Maritime, agit sous l'enseigne Nature & Jardins avec la marque Stihl. La société, qui réalise un chiffre d'affaires de 9 M€ HT,

est historiquement tournée vers la clientèle grand public, à 80 %. Elle s'oriente de plus en plus vers le marché professionnel.

Un magasin de taille intermédiaire

La nouvelle entité, située dans une zone artisanale de Mérignac (Gironde), constitue une nouvelle tête de pont dans le secteur, tournée notamment vers les professionnels. L'outil de travail, une ancienne structure rachetée au groupe Spie Batignolles, a été réhabilité et aménagé. Herriberry a souhaité, dès le début de l'opéra-

tion, intégrer le cahier des charges de Stihl Elite. Le point de vente est aujourd'hui dans la dernière ligne droite avant la possible obtention de ce sésame. Le site et son équipe de cinq personnes sont fin prêts pour la saison. Sur les 1 300 m² couverts, 780 m² sont utilisés pour l'activité motoculture Herriberry. La surface restante, dotée d'une entrée séparée, sera louée. « *La visite de concessions motoculture aux États-Unis m'a décomplexé sur la typologie idéale d'un magasin*, explique Christophe Herriberry. *Là-bas, tout n'est pas forcément dans le registre du*



Les quads représentent encore un marché important pour l'entreprise, qui développe l'offre Yamaha. C'est d'ailleurs avec cette activité que Christophe Herriberly avait démarré au Haillan (33), avant de reprendre la direction du groupe.

"big". Il y a aussi des structures "small" ou de taille intermédiaire engendrant des coûts fixes moins élevés et où le service est aussi bien rendu au client final. »

L'appui de services transversaux

« À Mérignac, nous avons opté pour un point de vente très aéré, avec une offre resserrée sur des fournisseurs sélectionnés. Avec ces marques, nous pouvons renforcer l'efficacité individuelle en matière de vente, de services et, pour certaines, de location », précise le gérant. Le site de Mérignac bénéficie de l'organisation transversale logistique mise en place depuis Barbezieux-Saint-Hilaire pour l'ensemble du groupe. Chaque base travaille avec un stock tampon de pièces détachées. Des livraisons quotidiennes par navette externalisée sont effectuées selon les besoins. « Nous venons de changer de prestataire. De TNT, nous sommes passés à Cogepart, une société spécialisée qui travaille pour des concessions automobiles. Cet acteur logistique dispose

d'un local chez nous, où il passe prendre les colis dès cinq heures du matin. Ils ont été préparés la veille jusqu'à 18 heures, ce qui nous fait gagner deux heures de travail par rapport à l'ancienne formule. Cogepart accepte aussi de livrer en plus quelques machines sur les sites, en complément des pièces. Nous sommes très satisfaits de ce service », indique le gestionnaire. Sur le marché professionnel où



Bellota, avec sa marque d'outillage Corona, est un nouveau fournisseur.



FORUM Chantiers

La revue des matériels du bâtiment, des travaux publics et de la maintenance



RETROUVEZ TOUT SUR LE MATÉRIEL

- Matériels de Manutention / Levage
- Matériels de TP / VRD / Carrière
- Matériels du bâtiment
- Matériels de Terrassement / Aménagement / Environnement
- Véhicules de transport / Utilitaires

BULLETIN D'ABONNEMENT

OUI

JE M'ABONNE À

FORUM Chantiers
La revue des matériels du bâtiment, des travaux publics et de la maintenance

Je choisis la durée de mon abonnement :

- 1 an - 6 N° 42 € (étranger / DOM-TOM : + 9 € soit 51 €)
- 2 ans - 12 N° 72 € (étranger / DOM-TOM : + 18 € soit 90 €)
- Je désire une facture

BULLETIN D'ABONNEMENT À DÉCOUPER OU À PHOTOCOPIER ET À ENVOYER AVEC VOTRE RÈGLEMENT À :

FORUM CHANTIERS
CS 60020
92245 MALAKOFF CEDEX

Mode de paiement :

Par chèque bancaire, à l'ordre de CIP / Forum Chantiers

Par CB N°

Cryptogramme

(notez les 3 derniers chiffres au dos de votre carte)

Date d'expiration Signature :

Société : _____

Nom / Prénom : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville : _____

Tél. : _____ E-mail : _____

FORUM Chantiers
La revue des matériels du bâtiment, des travaux publics et de la maintenance

Une revue du groupe





Les robots de tonte n'en sont qu'au début dans le groupe. Ici, un modèle iMow, du fabricant Stihl, customisé aux couleurs du club de rugby Union Bordeaux Bègles (Top 14), dont Herriberrie est partenaire.

REPÈRES

Le groupe Herriberrie

- **Siège** : Barbezieux-Saint-Hilaire (Charente).
- **CA** : 9 M€ HT.
- **Effectif** : 50 personnes, dont 14 techniciens, 12 commerciaux, 10 magasiniers, 5 administratifs et 2 salariés au dépôt central de pièces détachées.
- **5 points de vente Herriberrie dans la Charente et la Gironde** : Angoulême (16), Saint-André-de-Cubzac (33), Artigues-Près-Bordeaux (33), Mérignac (33), Factory-Biganos (33).
- **1 point de vente dans la Charente-Maritime (principalement avec la marque Stihl)** : Nature & Jardins.
- **Location.**
- **Activité quads avec Yamaha.**
- **Marques principales parcs et jardins et produits portatifs (différentes en fonction des secteurs pour Stihl, Husqvarna, Honda)** : Stihl, Oregon, Stiga, Husqvarna, Echo, Honda, Bellota.
- **Marques sur le marché pro (différentes en fonction des secteurs pour les tracteurs)** : Grillo, Amazone, Oeliatec, Hustler, Iseki, Kioti, Farmtrac, Vermeer, Timberwolf, Rabaud.

chaque base est active, les vendeurs « pros », un par département, en réfèrent à un coordinateur qui les épaula, travaille les appels d'offres et visite les grands comptes. Cette organisation a permis de gagner des marchés. Christophe Herriberrie mise sur les relations

personnalisées avec les clients, qui sont invités aux matchs du Top 14 grâce au partenariat tissé avec l'Union Bordeaux Bègles. « Nous allons poursuivre dans cette voie et souhaitons aussi inviter nos clients à découvrir les installations de certains de nos fournisseurs », ajoute le chef d'entreprise.

S'adapter au marché : organisation et gestion

Christophe Herriberrie applique également une méthode de gestion et une approche des coûts et du fonctionnement de l'organisation beaucoup plus strictes ou analytiques que celles menées durant l'âge d'or de la motoculture. Aujourd'hui, tout dirigeant doit, selon lui, d'autant plus s'entourer pour accroître la productivité de sa structure que les marchés se transforment devant l'arrivée des nouvelles technologies et les changements, inhérents au digital



Les magasins Herriberrie sont satisfaits du partenariat avec la marque Stiga.

et aux réseaux sociaux, dans les comportements d'achat. Sans oublier que la dépendance aux conditions météorologiques ne faiblit pas. « L'incendie accidentel que nous avons vécu m'a convaincu, grâce aux conseils de collègues et d'anciens de la motoculture, qu'il était essentiel et urgent de bien s'entourer et de réagir. Par exemple en faisant appel à des regards extérieurs d'experts, notamment sur les contrats d'assurance, même si nous étions très bien couverts et avons heureusement pris des dispositions pour faire contrôler nos structures. L'audit de nos contrats a révélé que nos primes pouvaient être exagérées dans certains domaines et insuffisantes sur d'autres registres. » Cette démarche a été renouvelée dans d'autres secteurs de l'entreprise. Pour la partie SAV par exemple, Herriberrie a fait appel à l'expertise de la société Service Plus2 de Pascal Dona afin d'auditer et réorganiser le service. Le consultant vient d'ailleurs de réaliser un suivi dans l'entreprise avec l'objectif de rectifier certains dérapages dans les procédures. De nombreux outils sont mis en place pour augmenter la performance du groupe sur un marché dont les évolutions sont parfois difficiles à cerner. ■



La marque Oregon occupe une place importante dans l'entreprise, à la fois sur les segments des EPI, des accessoires pour tronçonneuses et des pièces motoculture.