



Compte-rendu Journée Eco-habitat & Énergies renouvelables



22 Juin 2010

«Le commerce d'éco-matériaux»

Intervenant : Elie Noël, gérant du négoce de matériaux « Maison Eco Distribution » à St-Hippolyte-du-Fort. Neige Charles, assistante de direction.

Maison Eco Distribution

Maison Eco Distribution est une SARL, négoce d'éco-matériaux et en particuliers d'isolants. Elle a été créée en 2006 par Elie Noël qui en est le gérant. Il souhaite offrir aux particuliers et aux professionnels une gamme d'éco-matériaux à un prix raisonnable, les conseiller sur les produits et leur mise en œuvre / installation, avec une éthique qu'il juge indispensable.

A travers quel parcours est née l'idée de ce commerce ?

Elie Noël a commencé à travailler à 16 ans : durant 15 ans dans l'agriculture biologique, 5 ans dans la vente de légumes sur les marchés et dans la restauration.

Il a réalisé en auto-construction une maison en bois, liège et lin. Il a rencontré des difficultés d'approvisionnement en matériaux et s'est alors rendu compte qu'il y avait peu de distributeurs d'éco-matériaux dans le Gard.

La création d'un commerce de matériaux est une idée qui a germé il y a plus d'une dizaine d'années. Ce sont des changements dans sa vie personnelle, le besoin de changer d'activité, de générer de nouveaux revenus, qui l'ont poussé à monter son projet.

Il lui a fallu un an de réflexion et de montage de projet pendant lequel il a combiné son activité agricole et la création de la société. Son initiative s'est concrétisée par l'ouverture de son commerce «Maison Eco Distribution» en avril 2006.

Des compétences, des appuis

Autodidacte, la construction de sa maison l'a énormément formé. Pour la gestion, son expérience antérieure dans le commerce l'a aidé.

Il a réalisé un stage «5 jours pour entreprendre» à



la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) d'Alès : c'est une formation pour travailler de façon opérationnelle sur un projet, il faut donc que celui-ci soit déjà bien mûri (coût de la formation : 50 €). Ce stage a été le point de départ pour le montage de son projet (choix des statuts, forme juridique) et il en est ressorti avec un plan d'affaires, des contacts. La CCI l'a ensuite aidé pour son bail commercial.

Chaque fournisseur propose par ailleurs des formations courtes et concentrées, destinées à tous les publics, qui lui paraissent très efficaces. Pour sa part, il n'a pas pu en suivre avant l'ouverture du commerce faute de temps.

Pour des questions pointues, il contacte des conseillers-techniciens et il continue aujourd'hui à suivre des formations pour les études, le conseil, la distribution.

Le montage de projet

Sa première démarche a été de se rendre sur des salons pour rencontrer des fournisseurs. Ils l'ont encouragé à créer un négoce d'éco-matériaux dans le Gard



Compte-rendu Journée Eco-habitat & Énergies renouvelables



et l'ont aiguillé sur les besoins, comment se lancer dans un tel commerce...

Des obstacles

En premier lieu, celles de la création d'entreprise :

- Réflexion pour une franchise, mais trop cher.
- Notaire et expert comptable pour les statuts (contacts via la CCI).
- Inscription pour la création d'une SARL.
- Comment gérer les emprunts entre le moment où il fallait effectuer les premières dépenses (camion, stocks, publicité...) et la création officielle de la société.

Au niveau pratique, il faut choisir un lieu d'implantation, puis trouver des locaux en adéquation avec son activité.

Quels moyens financiers ?

Au départ Elie Noël a débuté avec une enveloppe globale de quelques dizaines de milliers d'euros :

- 4/5ème d'emprunts : un prêt à taux 0 sur le projet (Gard Initiative), un prêt bancaire (Prêt à la Création d'Entreprise), pour les investissements en stock, l'achat des machines, des véhicules, le démarrage de l'activité, et le versement de son salaire.
- 1/5ème d'apports personnels.

Il n'a pas pu percevoir d'aides à la création d'entreprise puisqu'il avait plus de 25 ans et n'était ni au RMI ni au chômage.

Le démarrage de l'activité

Des difficultés... surmontées !

Après le démarrage de son activité, une période de trois ans a été nécessaire avant que la société n'atteigne son fonctionnement 'de croisière'.

Elie Noël a été seul à démarrer son activité et seul salarié pendant plus d'un an. Sa femme a un statut de co-gérante. Il a pu se verser un salaire au bout de trois mois et a ensuite pu embaucher trois salariés en 2007 et un agent commercial en septembre 2009.

Le plus difficile à gérer dans ce type d'activité est la trésorerie pour payer les fournisseurs, pour pouvoir commander de grandes quantités permettant d'avoir des prix intéressants.

Maison Eco Distribution aujourd'hui

La clientèle

La première année, la clientèle était seulement composée de particuliers. Aujourd'hui, elle est répartie également entre particuliers et artisans. Une partie est fidélisée.

«Il faut être vigilant concernant la gestion des stocks car les clients demandent souvent de gros volumes, sont pressés, et ne prévoient pas de délai. Les gros négoce classiques qui se diversifient dans l'éco-construction sont alors souvent en meilleure position pour répondre à leur demande.»

Pour Maison Eco Distribution, la disponibilité des matériaux est assurée par les stocks et grâce à la rapidité de livraison.

Maison Eco Distribution est ouvert le lundi pour les besoins des artisans, en semaine, et réouvre le samedi pour les besoins des particuliers.

Il peut assurer la livraison des matériaux dans un rayon de 100km, au delà il fait appel à un transporteur. L'achat d'un véhicule de livraison est lourd en investissement, mais il croit fortement à son utilité, notamment pour se démarquer de la concurrence.

Divers aspects pratiques

- Il réalise environ 20 % de marge en moyenne. Le gain en marge est réinvesti en stock. Après déduction des charges, les bénéfices sont de 10 %.

- Le bâtiment de 600 m² est en location, pour 1200 €/mois. Il a choisi de s'implanter près de chez lui sur un axe passant. De plus, St-Hippolyte-du-Fort est moins coûteux que Nîmes ou Montpellier.

- La gestion des stocks, des devis, et des factures est informatisée (logiciel EBP). Il dépense 450 €/mois en comptabilité, fiches de paie, TVA, URSAFF.

Le choix des fournisseurs

«Il faut prendre garde à bien choisir ses fournisseurs.»

L'aspect éthique est une fois de plus très important. Il faut regarder de près la conception des matériaux proposés, leur composition et leurs conditions (prix, délai de paiement...). Elie Noël a sélectionné ses fournisseurs selon une démarche de «partenariat»: délai de paiement de 30 j, renvoi de contacts, prix conseillés...



Compte-rendu Journée Eco-habitat & Énergies renouvelables



La communication

La première année, Elie Noël a été présent sur de nombreux salons afin de faire connaître son activité (environ 2000 € le coût d'un emplacement). Il a fait créer un site internet, un catalogue, des flyers.

La diffusion se fait ensuite par le bouche à oreille chez les particuliers et via les réseaux chez les artisans. Il mobilise une fois par an son fichier clients.

Une concurrence qui s'accroît

En débutant son activité, Elie Noël a ciblé un rayon de 100 km autour de son point de vente: le Gard, l'Hérault, et la région Languedoc-Roussillon plus globalement. En 2006, deux marchands d'éco-matériaux étaient présents sur le territoire (un à Nîmes et un en cours d'ouverture à Alès). En deux ans, quatre commerces ont ouvert dans l'Hérault et cela s'est ressenti sur les ventes.

Les concurrents peuvent aussi apporter une certaine complémentarité au niveau de l'offre et au niveau géographique. Il faut pouvoir établir des 'partenariats' avec les autres revendeurs de matériaux afin de grouper les commandes et de pouvoir fidéliser les fournisseurs. Les fournisseurs ne sont pas exclusifs, ce qui a du bon, mais cela apprend tout de même à être prudent et réactif.

«Les nouveaux commerces de matériaux doivent aujourd'hui être créés et structurés de façon éthique.»

Les revendeurs de matériaux 'classiques' sont aujourd'hui nombreux à saisir le créneau des éco-

matériaux. Il y a de plus la concurrence montante des commerces consacrés aux éco-matériaux. Maison Eco Distribution souhaite se différencier de ses concurrents en restant différent : des éco-matériaux, mais aussi la qualité de l'accueil et du service.

Malgré la concurrence, un marché existe pour les commerces d'éco matériaux et il n'a certainement pas fini de grandir au vu des incitations politiques et de la prise de conscience générale en faveur de l'écologie. La CAPEB (Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment) incite de son côté les artisans à se tourner vers les éco-matériaux, notamment à travers la création du label Eco-artisan®, en action depuis 2009.

Le marché du neuf a tendance à périliter ces dernières années, alors que celui de la rénovation du bâti ancien se développe.

Entre vie professionnelle et vie personnelle

Elie Noël a toujours accordé une importance capitale à sa qualité de vie ainsi qu'à celle de sa famille. Il a implanté son entreprise près de chez lui et a toujours pris des vacances.

Projets et perspectives

- Acquisition de nouveaux locaux plus grands et en propriété.
- Un nouveau hangar pour créer une antenne du magasin.
- Réflexion d'un bâtiment vitrine, lieu d'accueil témoin.

Contact

Maison Eco Distribution
ZAM du Tapis Vert
30170 St-Hippolyte-du-Fort
tel: 04 66 77 68 81 – 06 17 35 41 03
mel: noel.elie@wanadoo.fr
www.maisonecodistribution.com