

juillet 2014

# Groupe SIG

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

[Lariviere](#), [Litt](#) et [Ouest Isol & Ventil](#) :

## SIG France affiche ses ambitions

Avec ses enseignes spécialisées, le groupe SIG se positionne en tant que numéro trois de la distribution de matériaux en France. Engagé dans une politique de développement intense, matérialisée ces dernières années par une augmentation significative du nombre d'agences, le groupe entend aujourd'hui poursuivre sa dynamique tout en travaillant sur plusieurs pistes de réflexion dont certaines ont été récemment mises en place.



*Directeur général de SIG France, Philippe Dénecé compte poursuivre le maillage des différentes enseignes sur le territoire national.*

Basé à Sheffield, le groupe britannique SIG

(Sheffield Insulation Group) est un acteur européen de la distribution de matériaux présent au Royaume-Uni, en Irlande, en Allemagne, en Pologne, aux Pays-Bas, en Belgique, en Autriche et en France depuis 1993 avec le rachat de Ouest Isol. Aujourd'hui, dirigé par Philippe Dénecé, SIG France réalise un chiffre d'affaires de 750 millions d'euros (23% du groupe) et se positionne au troisième rang sur le marché national de la distribution de matériaux avec trois enseignes : Lariviere spécialisée sur l'enveloppe du bâtiment ; Litt axée sur l'aménagement intérieur ; Ouest Isol & Ventil qui, comme son nom l'indique, se concentre sur l'isolation technique et le traitement de l'air.

Lariviere, l'univers couverture

Créée en 1946, l'enseigne Lariviere compte à ce jour 115 agences et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 400 millions d'euros. Reprise par le groupe SIG en 2007, Lariviere, dont le siège social est à Angers, est historiquement spécialisée sur l'ardoise avec une forte présence commerciale dans l'Ouest et le Nord de la France, où les parts de marché sont les plus importantes alors que dans une moitié Sud et Est, la société est en développement. Compte-tenu des évolutions du marché de la couverture, le plan de vente général de l'enseigne s'est peu à peu élargi avec l'intégration d'éléments en zinc et en terre-cuite – l'enseigne a toutefois poursuivi le développement de son offre ardoise avec notamment la création d'une plate-forme en Espagne, SIG Pizarras. Aujourd'hui, le catalogue Lariviere comprend également des solutions d'isolation, d'étanchéité, de bardage mais aussi du photovoltaïque. Outre son activité distribution

approvisionnée entre autres par une plate-forme logistique située à la Guerche, Larivière compte également quatre centres de façonnage de métaux qui, à l'image de celui intégré à l'agence de Pantin (cf. encadré) sont capables de réaliser différents profils sur les feuilles de zinc (joints debout par exemple) mais aussi d'usiner des éléments en plomb.

### Litt, les solutions pour plaquistes

Spécialisée depuis sa création en 1980 dans la distribution de plafonds, l'enseigne Litt, a été intégrée au groupe SIG en 1997 alors qu'elle était filiale de Ouest Isol. Pendant de nombreuses années, l'enseigne s'est positionnée comme le spécialiste du plafond modulaire, famille de produits pour lesquelles elle fait aujourd'hui figure de numéro un sur le marché français. A l'instar de Larivière, Litt est parvenu à suivre les évolutions de son marché pour se diversifier en intégrant notamment les univers de la plâtrerie et de l'isolation. Désormais, le référencement de l'enseigne se focalise sur plusieurs gammes comme les plafonds acoustiques et décoratifs, les cloisons, l'isolation, les planchers techniques... et une MDD, Sufix, qui regroupe des accessoires de supportage pour plafonds et de fixation. À ce jour, l'enseigne compte 38 agences (CA cumulé de 200 millions d'euros) principalement situées autour de grandes villes comme Paris – en périphérie de la capitale, Litt compte huit agences dont celle de Bobigny qui est l'une des plus importantes.

### Ouest Isol & Ventil, l'isolation technique

Première entreprise française rachetée par le groupe en 1993, Ouest Isol & Ventil est l'enseigne de SIG spécialisée sur l'isolation technique, principalement pour le secteur industriel (produits de calorifugeage par exemple) et la distribution de matériels pour le génie climatique. L'offre s'articule autour de trois gammes : Ouest Isol pour l'isolation technique ; Ouest Ventil pour le matériel de ventilation avec notamment trois MDD (ATC, Saftair, Sufix). Ouest Isol s'adresse également au monde des intégrateurs à travers le périmètre Sistac, des EPI (Sebemex), des matériels et équipements pour la dépose d'amiante (Extramiante). Concernant l'amiante, l'enseigne effectue aussi de la location, de la maintenance et du contrôle d'équipements pour la dépose de ce matériau via l'entité Locamiante. L'ensemble Ouest Isol & Ventil regroupe aujourd'hui 50 points de vente et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros.

### Une politique de services commune

Le périmètre SIG France est dirigé par Philippe Dénecé. Chaque directeur d'enseigne couvre les fonctions commerciales et marketing alors que les principales fonctions support (finance, RH, informatique et logistique) sont gérées centralement. Chaque agence est pilotée par un responsable d'agence qui, outre la gestion du point de vente, prend également en charge l'ensemble des relations commerciales. Généralement, il a sous sa responsabilité deux technico-commerciaux et selon la taille de l'agence, un voire deux commerciaux sédentaires ainsi que, pour les agences importantes, un responsable du libre-service – l'agence de Bobigny compte aussi un vendeur comptoir pour les professionnels qui ne sont pas en compte. Compte-tenu de la spécificité de l'enseigne qu'ils représentent, les ATC (Attachés Technico Commerciaux) possèdent avant tout un profil technique avec une formation initiale issue du secteur du bâtiment plutôt qu'un profil commercial. L'une des forces du groupe est, en effet, de miser sur des équipes pourvues de compétences techniques qui, grâce à leur savoir-faire, sont porteuses de solutions, de plus en plus sollicitées pour la prescription sur chantier. Du fait de l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations, cette expertise rassure les clients tout en leur permettant de monter en compétence. Du reste, pour les aider à répondre aux obligations réglementaires croissantes, Litt et Larivière les incitent, en sus des conseils prodigués par les ATC, à s'inscrire aux différentes formations qui sont assurées par des organismes qualifiés au sein même des agences.

## Une logistique adaptée

Outre la technicité de ses équipes, SIG France a depuis plusieurs années misé sur la logistique pour limiter au maximum l'attente des clients dans les points de vente. Par exemple, pour l'enseigne Litt, 80% des produits d'enlèvement courant sont stockés de manière à être chargés rapidement. De plus, pour que les commandes soient préparées dans des délais très courts, la zone de stockage est répartie par famille de produits : plafonds, plâtrerie et isolation.

Pour les agences Lariviere où le stockage s'effectue essentiellement en extérieur, la logistique est adaptée aux produits de couverture ce qui, contrairement aux négociés généralistes qui ne sont pas des spécialistes de la couverture, permet de garantir des temps de chargements courts et de respecter les engagements de livraisons. À noter que les clients apprécient également les efforts réalisés par chacune des enseignes du groupe pour limiter au maximum les erreurs de facturation et ce, grâce à une meilleure écoute des demandes du client et moins « d'éparpillement » dans les relations de proximité.

## Un développement territorial intense

Lorsque le groupe SIG reprend l'enseigne Litt, cette dernière ne compte que quelques agences en région parisienne. Lariviere étant pour sa part très ancrée dans l'ouest de la France, région où l'ardoise était le principal matériau de couverture. Désireux de se constituer un maillage national, SIG France entreprend une politique d'ouverture d'agences soutenue. À partir de 2003, de nombreuses agences Litt (le nombre d'agences a triplé entre 2002 et 2004) sont ouvertes puis, depuis 2007, Lariviere se déploie notamment au sud de la Loire et dans l'est de la France. Depuis 2008, ce ne sont pas moins de 60 agences qui ont vu le jour toutes enseignes confondues. SIG France compte désormais plus de 200 agences et 1 700 collaborateurs.

## Mise en place d'un libre-service plaquiste

Au fil de leur développement, chacune des enseignes du groupe a intégré des nouvelles familles de produits pour répondre aux attentes de leurs clients. Si Lariviere s'est diversifié sur le solaire et plus récemment sur le bois de charpente, il en va de même pour Litt qui bénéficie désormais d'une image de spécialiste de l'aménagement intérieur et non plus uniquement de spécialiste plafonds avec une clientèle variée composée certes de plafistes mais aussi de plaquistes et de plus en plus d'entreprises générales du bâtiment. Pour répondre aux attentes de ces dernières typologies de clients, Litt a récemment développé un concept de libre-service. Pour le moment uniquement installé dans l'agence de Bobigny avant un déploiement plus large, le libre-service regroupe tout l'outillage et les consommables nécessaires à la manutention et à la pose des produits commercialisés par l'enseigne.

## Des perspectives de croissance

Malgré une année 2013 stable marquée par un premier semestre difficile du fait de mauvaises conditions météorologiques – l'enseigne Lariviere a été directement impactée tandis que Litt a subi les retards d'avancée des opérations de gros-œuvre – et un net rebond au second semestre, SIG France entend poursuivre sa politique de développement pour asseoir davantage sa position sur le marché français. De ce fait, pour 2014, l'une des priorités est de poursuivre l'ouverture de points de vente. Deux nouvelles agences Ouest Isol & Ventil (Troyes et Nice) et deux agences Lariviere (Auxerre et Saint-Quentin) ont d'ores et déjà été ouvertes. Le groupe ambitionne de poursuivre son maillage territorial. Concernant sa politique de référencement, SIG France entend renforcer la spécialité de ses enseignes tout en déployant une offre basée sur l'efficacité énergétique.

## Lariviere Pantin

Plate-forme logistique pour les autres agences parisiennes, l'agence Lariviere de Pantin est installée sur un site d'une surface de deux hectares et a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros. Considéré, à ce titre, comme un dépôt important, il répond à deux marchés, celui de Paris intra-muros pour lequel les demandes s'effectuent principalement sur le zinc et le plomb et celui de la banlieue qui est davantage concerné par les tuiles. Récemment, pour apporter plus de service à ses clients, l'agence a développé une offre en bois de charpente (madriers, bastaings, chevrons...) qui, malgré la concurrence de négoce spécialisés bois panneaux, s'inscrit en complément du référencement de l'enseigne et a déjà séduit un certain nombre de professionnels, ces derniers appréciant de s'approvisionner en un seul endroit dans une région où les contraintes logistiques sont importantes. À noter que le site de Pantin intègre une agence Ouest Isol & Ventil.