janvier 2015

Soldis

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution

Miser sur ses acquis pour avancer

Bénéficiant d'un savoir-faire plus que centenaire, la société Soldis est aujourd'hui reconnue sur toute l'Ile-de-France comme le spécialiste de la distribution de revêtements de sol à destination des professionnels. Bénéficiant d'une grande force logistique et, grâce à l'appui de groupement Udirev, d'une offre complète, l'entreprise francilienne entend conserver et gagner des parts de marché en misant sur son expertise technique et sur une politique de services pertinente.

A la fin du XIXe siècle, Clément Chevallier alors poseur de moquettes, quitte son département de la Savoie pour s'installer à Paris dans un entrepôt du quinzième arrondissement. Reprise dans les années 1930 par Roger Chevallier, fils de Clément Chevallier, l'affaire familiale connaît un second souffle. Devenu un acteur référent sur le marché de la capitale, l'entreprise stocke peu à peu des produits pour le compte de ses fournisseurs.

Ce stock devenant au fil des ans de plus en plus important, l'entreprise se mue au début des années 1960 en distributeur sous l'impulsion de Claude Chevallier, fils de Roger Chevallier et prend le nom en 1973 de Sol Distribution (Soldis).

Un maillage régional

En 2008, Claude Chevallier cède la direction de l'entreprise à son fils, Eric Chevallier, mais reste membre du conseil de surveillance de l'entreprise familiale. Depuis 1969, l'entreprise a quitté ses locaux parisiens devenus trop exigus pour s'installer dans la périphérie de la capitale, d'abord à Montreuil puis, à partir de 1976, à Aulnay-sous-Bois (93). Faisant à la fois office de siège social et de plate-forme logistique (nous y reviendrons), ce site francilien intègre également un point de vente dont la zone de chalandise couvre le nord et l'est de la région parisienne. Ce maillage est complété par deux autres points de ventes basés à Nanterre (92) et à Vitry-sur-Seine (94) qui permettent à Soldis de cerner parfaitement la capitale ainsi que toute son agglomération. Faisant office de showroom, les trois agences intègrent une surface de vente moyenne d'environ 300 m2 ainsi qu'une zone de stockage de 500 m2 regroupant le 20/80. Toutefois, Soldis réalisant près de

90% de ses ventes à la livraison depuis sa plate-forme de Aulnay-sous-Bois, les agences servent surtout à approvisionner à l'enlèvement les artisans et entreprises sollicités sur des chantiers situés à proximité, le distributeur pouvant ainsi facilement suivre l'activité de ses clients et répondre à de nombreux appels d'offre.

Une force logistique

Bien que maillant de façon homogène la région parisienne, Soldis réalise 60% de son chiffre d'affaires sur Aulnay, les deux autres agences réalisant environ 20% chacune. En effet, comme nous l'avons vu, la plupart des ventes enregistrées par le distributeur sont livrées directement sur chantier depuis son centre logistique. En plus d'un bâtiment logistique de 8 000 m2 intégré au siège social et à l'agence, Soldis possède, sur un rayon de 300 mètres, trois autres dépôts portant sa surface de stockage globale à 17 500 m2. Pour garantir une grande réactivité dans le traitement des commandes, Soldis a ordonné des zones de picking dédiées à chaque grande famille de produits et opté pour la dématérialisation des différents bordereaux. Cette informatisation permet de limiter les erreurs lors de la préparation mais aussi d'informer en temps réel les clients sur l'avancée de leur commande afin qu'ils puissent prévoir les livraisons et donc mieux organiser leurs chantiers. Cette organisation logistique a d'ailleurs permis à l'entreprise d'obtenir, il y a respectivement cinq ans et trois ans, les certifications Iso 9001 et Iso 14 001. A noter que les livraisons des commandes et l'approvisionnement des agences sont réalisés par une flotte de dix camions.

La carte Udirev

Bien que possédant les moyens logistiques suffisants pour se positionner sur d'autres secteurs de la décoration, celui de la peinture par exemple, Soldis a toujours souhaité organiser son offre autour de son métier historique : le revêtement de sol. D'ailleurs, en 1964, le distributeur a participé à la création du groupement Udirev (cf. encadré) qui, à travers plusieurs MDD dédiées, propose à ses adhérents des gammes complètes en sols PVC, textiles, stratifiés, parquets… Aujourd'hui, Soldis profite largement du groupement puisque la moitié du chiffre d'affaires de l'entreprise est réalisé avec l'offre Udirev. Cette dernière est complétée par de nombreuses gammes complémentaires comme des sous-couches, de l'outillage et accessoires mais aussi, depuis trois ans, une offre carrelage. Depuis plusieurs années, le distributeur est également adhérent de la branche Décoration de Socoda. En adhérant à Socoda, Soldis profite d'outils de promotion, de formation et de communication performants mais surtout de conditions intéressantes sur des gammes complémentaires comme la colle, l'outillage… « avec un accès à des fournisseurs peu présents sur le domaine du revêtement de sol mais qui répondent pourtant aux problématiques des clients » explique Eric Chevallier.

Le distributeur possède également une activité tapis à destination du résidentiel. En plein développement, cette gamme regroupe en fait des moquettes découpées sur-mesure et cousues avec différentes finitions sur leur pourtour pour créer un contraste avec les sols durs.
Le distributeur francilien est également le premier importateur européen de fibres végétales (jonc de mer par exemple) et synthétiques. D'ailleurs, pour ce type de produit comme pour les tapis, Soldis est fournisseur de magasins spécialisés et de GSB. Loin d'être négligeable, cette activité grossiste envers la distribution grand public représente près d'un tiers du chiffre d'affaires de l'entreprise. Toutefois, Soldis souhaite avant tout rester un distributeur (l'activité distribution représente donc 70% du CA) tant pour le secteur du bâtiment tertiaire et collectif (70%) que pour le résidentiel individuel (30%).

Une force de vente technique

Pour son activité distribution, Soldis s'appuie sur une équipe de dix technico-commerciaux répartis de façon homogène sur toute l'Ile-de-France malgré une notoriété importante dans l'est parisien, le département 93 notamment. Ces ATC sont chargés d'effectuer le suivi commercial de leurs clients ainsi que de la préconisation pour s'assurer que le produit proposé réponde parfaitement aux problématiques du chantier. Ils réalisent aussi deux téléventes annuelles axées sur les colles et produits de ragréage qui sont alors proposés à des prix agressifs. Soldis compte également une force de vente de trois prescripteurs chargés de promouvoir la gamme Udirev uniquement auprès d'architectes spécialisés sur les bâtiments tertiaires et/ou commerciaux, des promoteurs immobiliers, des agenceurs mais aussi des entreprises générales du bâtiment. Ces dernières souhaitent en effet de plus en plus maîtriser la pose des revêtements de sols pour proposer à leurs clients des solutions clé en main tout en bénéficiant de meilleures négociations d'achats.

Dans les agences auxquelles ils sont rattachés, ces commerciaux itinérants sont relayés par une équipe d'une vingtaine de vendeurs internes. Bénéficiant des mêmes compétences techniques que les ATC, ils sont amenés, en plus de la prise de commande par téléphone, à répondre aux différentes problématiques des clients et comme leurs homologues, à proposer le bon produit. Au total, la force commerciale comprend 35 personnes auxquelles il convient d'ajouter entre 35 et 40 personnes dédiées à la logistique, le reste de l'effectif (Soldis totalise 103 salariés) étant affecté aux différents services administratifs et financiers.

Des services adaptés

En supplément de son offre et de sa force de vente, Soldis propose également à ses clients plusieurs services qui visent à améliorer leur productivité. Par exemple, à travers le programme Optimum, le distributeur collecte les dalles et rouleaux de moquettes usagés pour les recycler et les revaloriser sous forme d'énergie et d'adjuvants pour béton. Cette initiative permet aux artisans d'éviter de se rendre en déchetterie tout en s'inscrivant dans une démarche environnementale, un critère qui peut faire la différence dans l'obtention ou non d'un chantier. Dans le même esprit, Soldis proposera, avec Tarkett, le programme Re Use qui consiste au recyclage des chutes de sols PVC engendrées lors de la pose pour les réintégrer en usine et les revaloriser en nouveaux revêtements de sol. Le distributeur possède également un service location de décolleuse de sols, de mono-brosses, de ponceuses à parquets…

Concernant les autres services dédiés aux professionnels, Soldis dispose de différents outils de fidélité comme le Cercle Affaires et Loisirs Socoda ou encore un programme de voyage pour lequel le distributeur est reconnu grâce à des destinations peu communes. Mis en place depuis une vingtaine d'années, ce voyage attire de nombreux dirigeants et permet à l'entreprise d'entretenir des relations privilégiées avec sa clientèle.

Pour son activité grossiste, Soldis effectue, depuis septembre, du « servicing » en stockant les rouleaux de revêtements de sols pour le compte des GSB. Pour ces dernières, les rouleaux sont en effet contraignants à entreposer car très volumineux mais aussi difficiles à manipuler. En choisissant Soldis comme fournisseur, les enseignes ne stockent que les échantillons. Elles recueillent ensuite les dimensions souhaitées par le client et envoient la commande directement à l'entreprise francilienne qui effectue la livraison du produit directement chez le particulier sous cinq jours (possibilité de choisir le jour de livraison). A noter que ce service est également proposé par Soldis à des confrères mais l'entreprise francilienne n'apparaît alors qu'en tant que logisticien.

Renforcer le commercial et la logistique

Depuis septembre 2013, Soldis et la société nordiste Chevalier, également adhérent Udirev, se sont rapprochés pour monter une holding commune avec l'objectif de pérenniser leurs activités sur

leurs régions commerciales respectives. Le distributeur souhaite en effet conserver sa présence physique actuelle, le seul changement à venir portant sur le déménagement de l'agence de Vitry-sur-Seine devenu trop exiguë, vers un autre site sur une commune voisine, Alfortville.

Concernant son implantation logistique, Soldis envisage de regrouper l'ensemble de sa surface de stockage actuellement répartie sur quatre dépôts sur un seul site afin de limiter les flux de transport interne, même si la distance entre les dépôts est minime.

Enfin, concernant sa politique de services, Soldis travaille actuellement sur un système de dématérialisation des factures et la refonte de son site internet professionnel. Un outil supplémentaire qui doit permettre aux clients du distributeur de simplifier leur gestion administrative pour se concentrer davantage sur leurs chantiers et ainsi gagner en productivité.

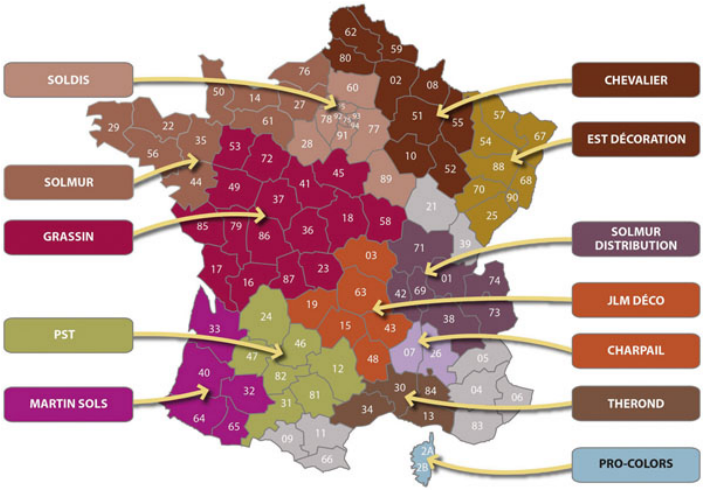
ND

Udirev, un groupement national

En 1964, trois sociétés grossistes en revêtements de sols dont Soldis s'unissent pour créer le groupement Udirev. Rapidement, elles mettent en commun leur savoir-faire pour construire une MDD commune regroupant des revêtements en plastique sur feutre, des dalles vinyle-composition mais surtout de la moquette bouclée de grande largeur (4 mètres) avec la gamme Amazone qui, pendant plus de vingt ans, a fait figure de référence sur le marché professionnel. D'ailleurs, encore aujourd'hui, Udirev possède d'autres produits phares sur le marché des revêtements de sol comme la gamme Liberty qui regroupe des dalles PVC modulaires pour le secteur du bâtiment et notamment des dalles plombantes dont la particularité est de ne nécessiter aucun moyen de collage pour les surfaces inférieures à 20 m2 (le poids au mètre carré de la dalle suffit à garantir sa stabilité). A l'instar de Liberty créée il y a sept ans, le groupement Udirev lance tous les deux ans de nouvelles gammes comme des stratifiés (Lamidécor), des parquets (Udiwood) et des sols PVC (Udifloor). Prochainement, le groupement proposera à ses adhérents un revêtement repositionnable qui permettra, une fois retiré, de restituer le sol dans son état d'origine ainsi qu'une nouvelle génération de clic pour les sols à clipser. En termes d'aide à la vente, Udirev s'est également montré innovant et a été le premier fournisseur de revêtements de sol à concevoir des valises avec échantillons de moquettes, un outil qui s'est aujourd'hui démocratisé à l'ensemble des produits de la marque. Depuis le mois de septembre, Udirev met à disposition de ses adhérents, un corner entièrement dédié à la gamme tertiaire Liberty. D'une hauteur de 2,30 mètres pour 4 mètres linéaire, il regroupe des échantillons et les caractéristiques techniques de 120 références. Des catalogues photos seront ajoutés au cours du 1er trimestre 2015 complétés, en 2016, par des écrans interactifs. Une version dédiée à la gamme Liberty Home (résidentiel) devrait être

prochainement déployée.

Le maillage Udirev



Charpail (Drôme-Ardèche) : 3 agences spécialisées en peintures, produits de décoration et matériels de BTP
Chevalier (Nord) : 10 agences spécialisées en revêtements de sol
Est Décoration (Est) : 3 agences spécialisées en revêtements de sol
Grassin Décors (Centre et Ouest) : 17 agences spécialisées en peintures et produits de décoration
JLM Déco (Auvergne) : 5 agences spécialisées en peintures, revêtements de sols-murs-tissus
Martin Sols SA (Aquitaine) : 2 agences spécialisées en revêtements de sols souples et parquets
Pro Colors (Corse): 3 agences spécialisées en peintures et produits de décoration
P.S.T (Midi-Pyrénées) : 8 agences spécialisées en peintures et produits de décoration
Soldis (Ile-de-France, Oise et Yonne) : 3 agences spécialisées en revêtements de sol
Solmur (Normandie, Bretagne) : 18 agences spécialisées en peintures et revêtements de sols et murs
Thérond Décoration (Gard, Hérault, Vaucluse et Bouches-du-Rhône) : 4 agences spécialisées en peinture et produits de décoration
Solmur Distribution : (Rhône-Alpes) : 2 agences spécialisées en revêtements de sol