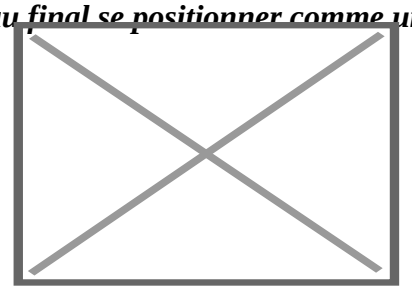
mars 2014

SDR Fixations

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Fournisseurs / Fixation

Un renouveau technique

Reprise il y a sept ans par le groupe espagnol Grupo Desa, la société française SDR Fixations est aujourd'hui en pleine reconquête de sa clientèle professionnelle. Profitant de l'apport de Desa et de son savoir-faire sur le marché de la fixation, elle a revu son offre générale pour se concentrer sur la fixation et s'axer davantage sur des références techniques qui répondent avec plus de précision aux attentes des professionnels du bâtiment. A cela s'ajoute la volonté d'accompagner au plus près les distributeurs pour au final se positionner comme un incontournable de la visserie-fixation.



Créée en 1957, la société espagnole Grupo Desa (CA de 35 millions d'euros) a construit sa notoriété dans la fabrication et la vente d'ancrages et de fixations pour la construction, en distribuant notamment la marque Spit en Espagne. Située à Viladecans, à proximité de Barcelone, elle commercialise ses produits à travers différents circuits de distribution à savoir la quincaillerie, les fournitures industrielles, les négoces matériaux ainsi que les réseaux spécialisés en climatisation, plomberie et électricité. En juin 2012, l'entreprise élargit son savoir-faire en fusionnant avec le fabricant espagnol Simes spécialisé depuis une soixantaine d'années dans le clouage et l'agrafage. Aujourd'hui, le groupe compte près de 267 collaborateurs et est présent à l'international à travers plusieurs filiales dont une basée en France, à La Buisse (38). Cette implantation est le fruit du rachat en 2007, par le groupe Desa, de la société française SDR Fixations créée il y a une trentaine d'années.

Spécialisée dans la commercialisation d'ancrages et de fixations à destination des distributeurs professionnels, SDR Fixations possède sa propre structure commerciale dirigée par Guillaume Lafosse et un site logistique de 3 000 mètres carrés couverts regroupant près de 6 000 emplacements pickings qui lui permettent de bénéficier d'une couverture nationale avec des délais très courts (48 heures maxi), SDR affichant un taux de service de 97%. Ce site est directement approvisionné par le centre logistique de 6 000 mètres carrés de Grupo Desa, situé à quelques kilomètres du siège espagnol, qui expédie quotidiennement quatre containers.

Une offre de qualité au bon prix

La filiale française réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires d'environ 3,5 millions d'euros (près de 10% du chiffre d'affaires du groupe) essentiellement répartis entre trois grandes familles de produits, à savoir la fixation, la visserie et la boulonnerie.

Pour la première (46% du CA), SDR bénéficie d'une offre particulièrement large comprenant tous les systèmes traditionnels pour charges lourdes (goujons acier, chevilles métalliques, vis béton…) et pour charges légères (chevilles nylon, à frapper, à expansion…). En termes de qualité, la filiale propose aux distributeurs deux marques commerciales à savoir Desa qui se positionne en milieu de gamme professionnelle avec un excellent rapport qualité-prix mais aussi la marque Mungo. Considérée comme

premium, cette marque de fabrication suisse regroupe des chevilles particulièrement performantes tant pour les charges légères que pour les charges lourdes et qui sont déjà très largement reconnues par les professionnels du bâtiment.

La gamme visserie (37% du CA) rassemble elle aussi une multitude de références, à destination du bois et agglomérés, de la tôle, de la plaque de plâtre… Là encore, SDR joue la carte de la mixité avec la marque Desa mais aussi, pour l'offre Premium, la marque italienne Mustad pour laquelle SDR Fixations est distributeur exclusif auprès des négoces matériaux.

Finalement, seules les familles boulonnerie (vis métaux, boulons, écrous, rondelles) et pointes-pitons sont uniquement commercialisées sous la marque Desa.

Extension de l'offre

Grâce au savoir-faire de sa maison mère sur le scellement chimique, SDR s'est également positionné sur ce marché avec pas moins de six références allant de la résine polyester à la pure époxy en passant par des formulations sans styrène. L'étendue de cette offre chimique n'est toutefois pas le seul exemple d'apport technologique apporté par le groupe puisque, grâce à Desa, SDR propose dorénavant une gamme complète de produits d'agrafage. Cette dernière, issue des usines de Simes – qui est présent avec cette famille de produits dans une quarantaine de pays –, comprend aussi bien des outils que des consommables, soit des agrafeuses murales, des pinces-agrafeuses à grillage et toutes les agrafes qui y sont associées (galvanisées, plastifiées vertes…) mais aussi des pistolets à colle. A noter que ces références, nouvelles pour la filiale française, sont distribuées sous la marque commerciale de Simes, Salki.

Notons également que SDR commercialise aussi une offre pour la mise en œuvre d'isolants PSE utilisés pour la réalisation d'ITE avec des goujons d'ancrage (sous ATE), des chevilles d'isolations (ATE) et des rondelles (marques Mungo et Desa).

Des investissements permanents

Depuis son arrivée aux commandes de la filiale, Guillaume Lafosse a le soutien total du groupe dans le développement de SDR. Cette confiance lui a ainsi permis de réaliser plusieurs investissements.

Par exemple, pour moderniser son site de La Buisse, SDR a entrepris la mise sous réseau informatique de tous les postes mais aussi le développement d'un nouvel outil de gestion – ce logiciel a notamment permis de recentrer efficacement l'offre – ou encore la restauration de la zone de préparation des commandes. La filiale a également équipé sa force de vente itinérante (cinq ATC intégrés et cinq ATC multicartes) de tablettes informatiques qui permettent aux commerciaux de consulter leur chiffre d'affaires chez leurs clients avec une mise à jour quotidienne et donc de mieux analyser ces chiffres. Désormais, ils sont donc capables d'étudier la pertinence de l'offre des distributeurs pour voir avec eux quels produits mettre en avant et ceux dont la rotation est faible. A noter que la force de vente itinérante est relayée au siège de la filiale par deux ATC sédentaires qui apportent un soutien technique, l'un d'entre eux, un ancien itinérant, étant également capable de vendre par téléphone à ses clients interlocuteurs.

Des outils merchandising adaptés aux négoces

Pour dynamiser les ventes des distributeurs, SDR a développé de nombreux outils d'aide à la vente, notamment pour l'habillage des linéaires. Ainsi, la filiale propose aujourd'hui des descentes de linéaires, des bandeaux, des réglettes, des boxes prêts à vendre qui sont tous dessinés aux couleurs de Desa (à dominante bleu) et permettent de créer un espace dédié à l'univers fixation-visserie. « Le but est de proposer à nos distributeurs des displays complets prêt à vendre avec une marque unique, Desa. Pour cela, nous proposons différentes implantations types qui répondent aux spécificités d'agencement de chaque libre-service »,

explique Guillaume Lafosse. Les ATC sont d'ailleurs munis d'un book merchandising qui reprennent ces différents outils afin de les présenter à leurs clients et de construire avec eux le « shop in shop » Desa.

Pour habiller ces implantations, les distributeurs ont le choix entre plusieurs conditionnements comme des boîtes cartons pour les professionnels, des boîtes distributrices de sachets, des boîtes plastiques… Desa peut également réaliser des conditionnements spécifiques aux distributeurs notamment des sachets à leurs couleurs via une ensacheuse-étiqueteuse entièrement automatisée.

Concernant les animations, SDR réalise quatre plans promotionnels par an (un par trimestre) qui font l'objet d'un envoi courrier mais aussi de mailings à destination des acheteurs. La filiale peut également être amenée à effectuer des opérations « coup de poing » sur une période courte (généralement un mois) pour mettre en avant une famille de produits spécifique comme ce sera le cas courant mai pour les scellements chimiques. Pour les besoins plus ponctuels, l'entreprise fait confiance à ses ATC qui sont parfois amenées à effectuer des démonstrations, distribuer des échantillons (quasiment à chaque visite d'un point de vente) ou encore assurer la présence de SDR lors de journées portes ouvertes. Enfin, compte-tenu de son implantation géographique, SDR tient à inviter un maximum de ses clients au Stade Lesdiguières ou au Stade des Alpes de Grenoble pour assister aux rencontres de Top 14 du FC Grenoble Rugby.

Conserver une certaine dynamique

S'étant montrée particulièrement dynamique ces dernières années, tant en interne qu'à destination de ses clients, la filiale française de Grupo Desa entend aujourd'hui conserver ce rythme soutenu pour s'installer durablement dans les libres-services des négoces matériaux. Ainsi, elle poursuit ses actions à destination de ses distributeurs et propose depuis peu, grâce à une nouvelle machine installée en Espagne, des sachets comprenant dix unités de vis ou chevilles, une alternative aux conditionnements traditionnels qui répond aussi bien aux besoins de certains professionnels qu'à ceux, plus généraux, des particuliers. Concernant l'offre à proprement dite, le discours commercial de l'entreprise va s'axer davantage sur sa technicité avec des accents tout particulièrement mis sur l'agrafage et la fixation chimique, deux familles de produits sur lesquelles SDR Fixations entend se positionner durablement.

ND