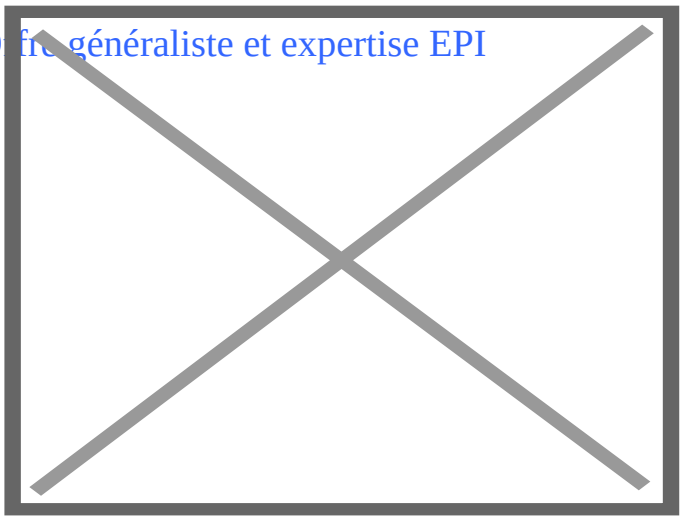
mai 2012

Sofibac - Rennes Cesson - Sévigné (35)

Offre généraliste et expertise EPI



Une forte présence sur le terrain, un stock important et l'expertise d'un personnel qualifié expliquent le développement régulier de Sofibac qui déploie un réseau de quatre agences de proximité rayonnant sur tous les départements bretons. Développant une offre généraliste tournée vers l'industrie, le BTP et les collectivités locales, le distributeur porteur des deux enseignes Master Pro et Master Pro Expert EPI, possède une expertise historique dans le domaine de la protection de l'individu.

La reprise de la société qui les emploie par un groupe spécialiste de l'EPI joua le rôle de déclencheur pour Guy Danaire et son associé qui empruntent alors le chemin de la création d'entreprise et donnent naissance en 1991 à la Sofibac – Société de Fournitures Industrielles pour le Bâtiment, les Administrations et les Collectivités. A cette époque, le distributeur est l'un des seuls sur sa zone de chalandise à proposer aux professionnels une offre conséquente en EPI, l'un des deux univers produits développés à l'origine par Sofibac (l'autre concernant les raccords et tuyaux) et la petite entreprise d'Ille-et-Vilaine implantée sur 250 m² à Cesson-Sévigné, en banlieue rennaise, connaît un bon démarrage.

De Rennes à Quimper

L'arrivée à un poste de commercial deux ans plus tard de Stéphane Danaire, le fils de l'un des fondateurs de l'entreprise, accélère le développement de Sofibac qui déménagera une première fois en 1999 pour investir une agence de 900 m² proche de sa première implantation avant de créer l'année suivante une deuxième agence à Saint-Brieuc. L'année 2005 marque une étape importante dans le développement du distributeur. Stéphane Danaire, qui exerce la direction effective de l'entreprise depuis 1999, rachète la totalité des parts de l'entreprise et fait l'acquisition de nouveaux bâtiments à Cesson-Sévigné pour y regrouper l'agence historique du distributeur et son siège social. La troisième agence du réseau est créée à Saint-Malo dès l'année suivante et en 2007, la quincaillerie de Quimper entre dans le giron du distributeur (elle fera en 2011 l'objet d'une fusion au sein de la Sofibac) qui réalise ainsi sa première opération de croissance externe. Depuis sa création, il y a vingt et un ans, le distributeur a connu une progression annuelle forte et régulière, à l'exception de l'année 2009, marquée par la crise. Dès 2010, il revenait au niveau de 2008 renouant ainsi avec la croissance, même si c'est sur un rythme un peu moins soutenu qu'auparavant, et Stéphane Danaire évoque à la moitié de l'exercice 2012 un chiffre d'affaires en progression de 6% par rapport à 2011 où il

avait atteint 8 M€.

80% du CA réalisés sur le terrain

Répartie sur les quatre départements bretons et une partie de la Mayenne, la clientèle du distributeur est composée de quelque 4 000 structures de toutes tailles relevant de trois catégories principales, le BTP, qui génère une moitié de son chiffre d'affaires, l'Industrie et les collectivités et administrations. Le distributeur enregistre auprès de cette clientèle un chiffre d'affaires réalisé à 80% hors des murs de ses agences, les quatre magasins déployés selon les cas sur 500 m² (Saint-Malo), 350 m² (Rennes et Saint-Brieuc) et 150 m² (Quimper) étant essentiellement fréquentés par les clients implantés à proximité immédiate pour des achats de dépannage. Une quinzaine des trente-huit collaborateurs de Sofibac (dont 23 pour le site rennais qui regroupe une agence, le siège social et la plate-forme logistique) appartienne à l'équipe technico-commerciale itinérante du distributeur dont les membres, rattachés aux différentes agences, sont spécialisés par typologies de clientèle (certains commerciaux visitent uniquement les entreprises du BTP, d'autres les administrations, collectivités et paysagistes, un troisième groupe de commerciaux étant dédié à l'industrie, au transport et à l'agro-alimentaire) hormis l'un d'entre eux, dédié aux grands comptes. Outre cette force commerciale itinérante, chaque agence emploie un vendeur en magasin (à l'exception du magasin de Rennes où travaillent deux vendeurs) et une assistante commerciale, les chefs d'agences, outre le suivi de leurs équipes, assurant également une fonction commerciale.

Une offre généraliste…

Le stock du distributeur breton qui s'approvisionne auprès de quelque 200 fournisseurs réguliers est composé d'environ 4 000 références produits. Cette offre est structurée autour de plusieurs univers produits, l'entreprise ayant rapidement élargi son offre historique en EPI et tuyaux et raccords vers d'autres familles et notamment l'outillage électroportatif, l'outillage et les équipements pour le bâtiment et la signalisation. Ainsi, parallèlement à son image originelle de revendeur spécialisé, Sofibac s'est bâti au fil des années une solide réputation de distributeur généraliste en mesure de répondre aux différents besoins de sa clientèle. Au sein du réseau Master Pro, le groupement auquel il appartient, le distributeur breton est même devenu le premier revendeur de disques diamant Samedia sur sa région et il figure parmi les tout premiers revendeurs français de la marque Soppec spécialisée dans le marquage par aérosols. Outre l'assortiment régulièrement conservé dans son stock, Sofibac est en mesure d'approvisionner sa clientèle dans l'ensemble de l'offre des catalogues Master Pro dédiés aux produits pour l'industrie et le bâtiment. Concernant son adhésion au groupement Master Pro, Stéphane Danaire explique s'être tourné vers cette structure en 2005 « *dans l'objectif essentiel de bénéficier d'un soutien efficace pour développer l'offre en FI* » explique-t-il, en poursuivant « *Outre rompre l'isolement propre aux indépendants, mon adhésion à ce groupement m'a permis de bénéficier d'une puissance d'achat forte et d'avoir un accès facilité à l'offre de certains fournisseurs* ». Siégeant aujourd'hui au conseil d'administration du Cofaq, le président de Sofibac reconnaît également que l'ensemble des services dont il bénéficie en tant qu'adhérent du groupement contribue au développement de son entreprise, qu'il s'agisse des outils de marketing et de communication, de l'informatique, de la gestion des tarifs ou encore des possibilités d'approvisionnement à partir de la plate-forme Hex Appro.

… Doublée d'une spécialisation historique

Spécialiste de l'EPI dès son origine, comme nous l'avons déjà souligné, Sofibac est également membre du réseau Master Pro Expert EPI. Il fait même partie du noyau historique de cette enseigne créée en 2010 par le pôle professionnel du Cofaq (elle orne aujourd'hui le fronton d'une vingtaine de points de vente), au même titre que les autres distributeurs développant une forte spécialisation dans l'EPI précédemment regroupés au sein d'Action Pro et qui ont tous rejoint le Cofaq. Outre l'importance de l'offre accessible aux clients de Sofibac reflétée par le catalogue de 400 pages réservé aux distributeurs Master Pro Expert EPI (ce catalogue regroupe des solutions provenant de très nombreux fournisseurs spécialisés dans toutes les sous-familles de

la protection individuelle ainsi que dans l'hygiène, la prévention et la sécurité), la spécialisation du distributeur breton dans le domaine de la protection de l'individu se traduit par divers aspects. On peut ainsi évoquer la compétence d'une équipe commerciale dont tous les membres reçoivent des formations régulières dispensées par les fournisseurs et par l'un des deux responsables du développement de l'EPI au sein de Sofibac, lesquels, outre les achats et la formation, exercent également une veille technologique régulière sur ce secteur d'activité en perpétuelle évolution. L'expertise EPI de Sofibac, pour qui les fabrications spéciales représentent un volume de ventes important, se traduit aussi par l'existence de services comme la personnalisation des produits, sous-traitée par le distributeur à des entreprises spécialisées, le contrôle annuel et gratuit des antichute ou encore la livraison des commandes sur les chantiers, un service qui concerne d'ailleurs l'ensemble de l'offre du distributeur.

Logistique centralisée

Dans l'objectif de réduire les coûts liés à son approvisionnement et aux livraisons à sa clientèle et de gérer plus finement son stock, Sofibac a créé en 2011 une plate-forme logistique centrale sur son site rennais qui s'est substituée à l'organisation logistique préexistante où chaque agence avait son indépendance. La même année, Sofibac s'équipait d'un nouveau logiciel de gestion commerciale (le logiciel i tech préconisé par Master Pro). Ces changements importants et simultanés dans l'organisation de l'entreprise n'ont pas été faciles à mener de front, comme le confie Stéphane Danaire, mais aujourd'hui, le système est parfaitement rodé et la plate-forme logistique vient tout juste d'obtenir la certification qualité attribuée par l'Association française pour la logistique suite à un audit rigoureux. Déployée sur 1 300 m², cette plate-forme logistique qui possède un fonctionnement entièrement informatisé
stocke en permanence les 4 000 références proposées par le distributeur, toutes adressées. Elle emploie sept personnes dont cinq préparateurs. Après saisie dans les différentes agences, les commandes y sont traitées pour être expédiées par messagerie ou service express le jour même de leur réception ou dès le lendemain (selon l'heure d'arrivée de la commande). 2 000 à 2 400 lignes de commandes correspondant à quelque 500 commandes y sont traitées chaque semaine. En outre, la plate-forme assure l'approvisionnement des magasins du réseau Sofibac, tout produit vendu dans la journée faisant l'objet d'un réapprovisionnement le jour suivant.

Une animation commerciale permanente

Du côté de l'animation commerciale, la démarche de Sofibac consiste à créer l'événement en permanence et « *il y a toujours deux ou trois actions en cours dans les agences qui se traduisent par une réelle augmentation du chiffre d'affaires* » commente Stéphane Danaire. Le distributeur s'adosse ainsi aux actions nationales du réseau Master Pro telles les Irrésistibles (des opérations mensuelles de mise en avant dans les magasins de deux ou trois produits) ou les Journées Solutions (trois semaines d'offres promotionnelles proposées chaque année en juin et en novembre) et intensifie encore leur retentissement à travers des initiatives d'envergure plus ou moins importante. Il peut s'agir de pauses ‘‘café croissants’’, de la vérification de harnais ou de l'organisation de journées portes ouvertes auxquelles participent des fournisseurs. Certaines des actions mises sur pied par le responsable marketing de Sofibac ne sont quant à elles reliées d'aucune façon avec les opérations nationales du réseau Master Pro. Ainsi, Sofibac organise chaque année trois à quatre journées de télévente, généralement axées sur la fourniture industrielle, ainsi qu'une journée spéciale déstockage. Pour créer une dynamisation permanente des ventes et procurer des argumentaires supplémentaires à l'équipe commerciale, des promotions sur un produit ou une famille de produits sont régulièrement proposées dans les magasins et sur la route.

Développer une communication multicanal

Stéphane Danaire accorde la plus grande importance à la communication, sous toutes ses formes, et il ne cache pas son souhait de l'intensifier et de développer des outils liés aux technologies modernes pour renforcer la présence de Sofibac auprès des clients et des prospects. Il réfléchit ainsi à la création d'un

bulletin d’informations électronique qui maintiendrait un lien permanent entre ces derniers et le distributeur. Pour avoir une corde de plus à son arc, Sofibac est en cours de lancement d’un site marchand B to B créé à partir d’une solution développée par le Cofaq. Pour faire connaître son offre de produits et de services sur l’ensemble de sa zone de chalandise, et notamment auprès des plus petites structures, le distributeur breton affiche également sa présence à certaines manifestations professionnelles. Il occupera ainsi en octobre prochain un stand de 27 m² au salon rennais Artibat, une manifestation à laquelle Sofibac avait déjà participé en 2010 avec des retombées très positives. Le distributeur était également présent au côté de l’autre distributeur breton labellisé Master Pro Expert EPI sur le stand Cofaq du dernier salon Prevent’Ouest.

Franchir le cap des 10 Me

L’objectif prioritaire de Sofibac, tel que l’énonce son président, est d’accroître le volume des ventes réalisées auprès de ses clients existants en élargissant l’offre faite dans certaines gammes pour mieux couvrir les besoins. Cela concerne par exemple la famille visserie/boulonnerie/ fixations, aujourd’hui embryonnaire chez le distributeur. Ce dernier évoque aussi la volonté de renforcer sa pénétration auprès des professionnels du BTP, particulièrement auprès des artisans et des plus petites structures. Outre ces objectifs à court terme relevant de la croissance interne, le dirigeant de l’entreprise de distribution qui ambitionne d’atteindre rapidement le chiffre d’affaires de 10 Me, fait également passer le développement futur de Sofibac par d’éventuelles créations d’agences et/ou opérations de croissance externe qui lui assureraient une couverture encore plus dense de la Bretagne, voire un essaimage plus prononcé en dehors des limites de cette région.

DT