

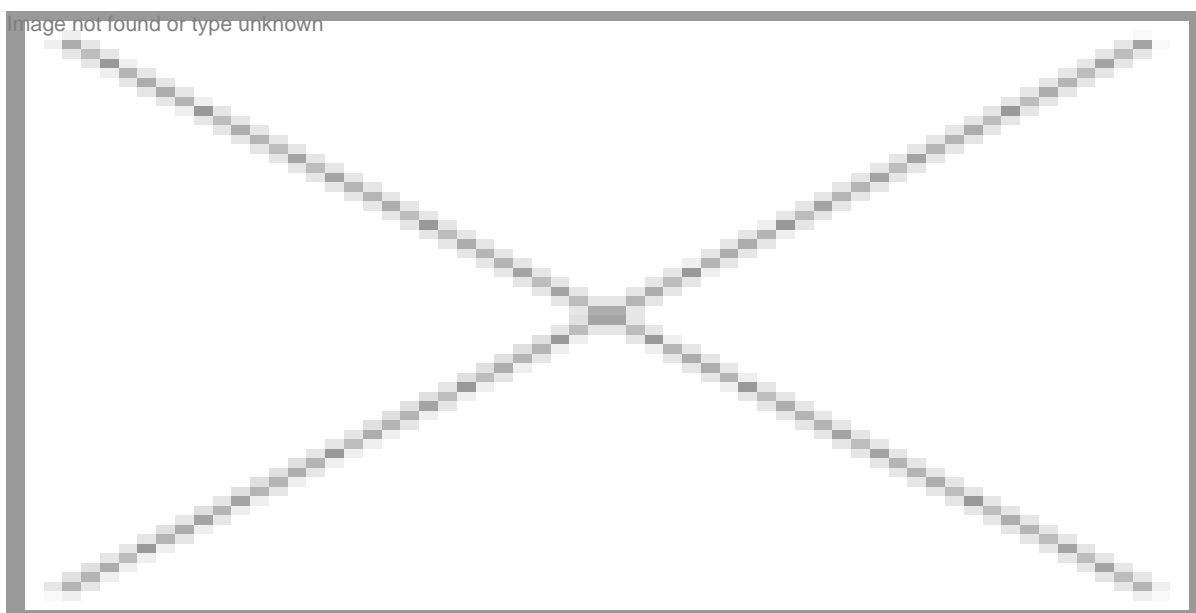
IFD – Boissy Saint-Léger (94)

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [DomPro](#)

Le pari réussi d'une croissance collective

Depuis sa reprise en 2013, IFD a engagé une transformation progressive, portée par ses associés, ses équipes et ses partenaires. Précurseur de la vente en ligne dès 2017, le distributeur a su combiner innovation, service et proximité, avec pour point d'orgue l'ouverture récente d'une deuxième agence à Boissy-Saint-Léger.

En se lançant dans l'aventure IFD (Ile de France Diffusion), Sébastien Muzotte n'a sans doute pas manqué d'audace. Mais, homme de défis, il a su



conduire l'entreprise sur le chemin de la croissance, avec un cap clairement défini. Pourtant, lorsque cette aventure démarre en 2013, la société est en situation fragile. Sur les quatre agences historiques – Palaiseau (91), Fontenay-sous-Bois (94), Dreux (28) et Évreux (27) – une seule est encore en activité, celle de Palaiseau, et la société, créée en 1997, est lourdement endettée. « La décision n'a pas été prise à la légère », explique Sébastien Muzotte. « Dès le départ, l'enjeu était de comprendre l'entreprise de l'intérieur, d'évaluer la solidité des équipes et de bâtir un projet partagé. » Une phase d'immersion est engagée : pendant plusieurs mois, les échanges avec les collaborateurs, les partenaires et les fournisseurs permettent de confirmer un point essentiel : le socle humain et opérationnel est solide.

Parmi les éléments structurants figure la relation avec DomPro, premier créancier mais aussi partenaire historique. Un plan d'apurement sur cinq ans est mis en place, ouvrant la voie à une remise à plat progressive de l'organisation. « Cette étape a été décisive. Elle a permis de redonner de la visibilité à l'entreprise et de sécuriser les relations fournisseurs. Rien n'aurait été possible sans un climat de confiance mutuelle. »

Un premier défi majeur : sécuriser l'activité

À court terme, la priorité est claire : préserver le volume d'activité. Une part très importante du chiffre d'affaires dépend alors d'un marché public stratégique, dont le renouvellement conditionne

la pérennité de l'entreprise. Face à des dysfonctionnements logistiques hérités du passé, l'ensemble des équipes se mobilise. Il a fallu remettre les process en ordre, livrer dans des délais extrêmement contraints et démontrer notre capacité à tenir nos engagements....

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)