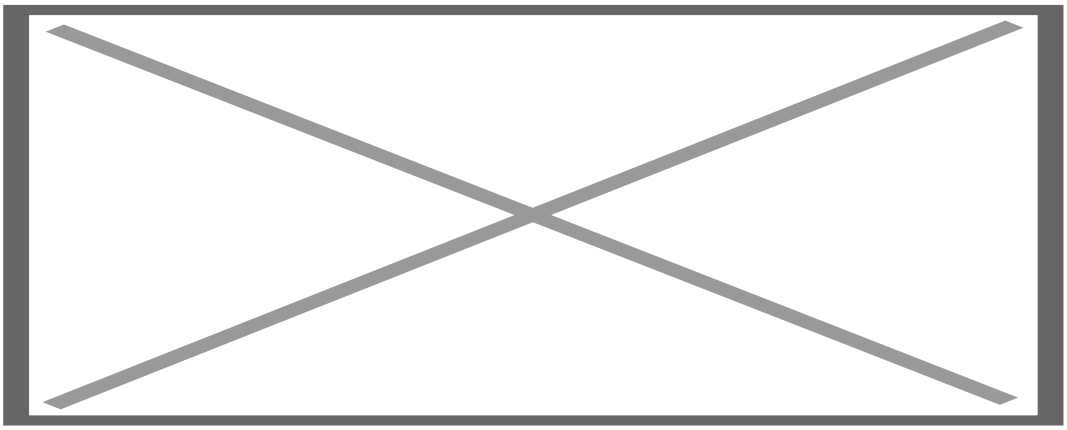
Reportages point de vente - février 2023

Mica– Montereau-Fault-Yonne (77)

Accueil / BBI / Distribution / DomPro

Profession : passionné !

A 23 ans, Mica a l'avenir devant elle. L'entreprise de Montereau Fault-Yonne, en Seine-et-Marne, qui vient d'adhérer au groupement DomPro, compte bien continuer à prendre des parts de marché dans sa région. Bénéficiant du nouvel élan insufflé par son nouveau dirigeant et s'appuyant sur une équipe impliquée, elle mise sur le service, la technicité et un relationnel fort pour accompagner sur le long terme ses clients.



« *Je suis un passionné du commerce…* » explique Benjamin Journo, qui a repris, en mars 2022, Mica, surnommée aussi « la Mica », une entreprise spécialisée dans la fourniture industrielle. Vu l'enthousiasme qui l'habite lorsqu'il partage sur son métier, on croit aisément que le jeune dirigeant est bien à sa place à la tête de ce point de vente de 1 300 m^2 , implanté à Montereau Fault-Yonne (77). La relation humaine constitue son moteur. « *J'aime le rapport humain et le fait de construire des projets avec les clients. Cela me passionne*. »

UMHS, le berceau

Si le rachat de Mica est récent, le chef d'entreprise travaille depuis quatorze ans dans le secteur de la fourniture industrielle. L'entreprise, elle, a été fondée, en 1999, par Ollivier Scialom, alors P-dg du groupe UMHS (Union métallurgique de la Haute Seine). La création de Mica, née de l'acronyme – Montereau Industrie Construction Assistance – répond à un besoin du multi-spécialiste, positionné sur les marchés de l'industrie et de la construction, de renforcer son maillage territorial. Située donc à Montereau, le point de vente vient ainsi assoir l'implantation du groupe entre Melun et Provins, où il dispose déjà de magasins, chacun de ses sites couvrant une zone de chalandise de 20 km. Membre des groupements Algorel, Eqip, Socoda et Tout Faire, ce groupe, né en 1921, comptait ainsi, cent ans après sa création, quatorze points de vente, essentiellement implantés dans l'Essonne et la Seine et Marne. Dans les années 2000, Ollivier Scialom, après avoir acheté des parts au fil des ans, avait acquis la quasi-totalité de l'entreprise

De son côté, alors qu'il est responsable d'une boutique d'une marque de prêt à porter et accessoires haut de gamme, Benjamin Journo rejoint UMHS à la demande d'Ollivier Scialom, par ailleurs son beau-père, d'abord comme vendeur comptoir, puis comme commercial, avant d'assurer la direction de Mica, de 2012 à 2016. Du luxe à la fourniture industrielle, le pas est franchi sans regret. « *Je suis tombé amoureux de ce secteur. C'est un métier où l'humain, la relation de long terme, la confiance sont très importants. Ma parole*

est ma carte de visite. J'aime ce métier pour ces valeurs-là. Ollivier Scialom m'a beaucoup appris et a contribué à ma passion pour ce métier. » Il rencontre également une équipe, celle qui, en grande partie, est toujours à ses côtés aujourd'hui.

Quand il prend, en tant que responsable, la tête du point de vente, c'est évidemment ce lien avec les clients qu'il commence à recréer, l'entreprise étant en quelque sorte une belle endormie. *« Nous ne fabriquons rien, nous ne transformons rien. Et nous ne savons pas faire uniquement du prix. Donc, nous misons sur la relation, c'est ce qui fait la différence. Pour les clients, le lien est essentiel* » souligne-t-il. Un lien qui passe aussi par de la convivialité et de la proximité. Ainsi, l'équipe essaie d'appeler les clients par leurs nom et prénom et les accueille volontiers, lorsqu'ils viennent prendre un café dès 7h30. « *Nos clients sont chez eux. C'est notre façon de travailler*. » De quoi susciter une activité comptoir significative, aujourd'hui encore.

Bien entendu, le service et le conseil technique sont aussi au rendez-vous. Le point de vente s'appuie également sur un SAV intégré, qui comprend une personne et est en mesure de faire les mises en route, par exemple sur les postes à souder. « *Le problème de mes clients devient mon problème. J'aime être à la hauteur des attentes du client et remplir des missions en dehors de notre catalogue. Nous sommes reconnus pour savoir dénicher ce que l'on ne trouve pas ailleurs.* »

La dynamique est engagée. En quatre ans, l'entreprise monterelaise atteint les 3 millions d'euros de chiffre d'affaires. « *On est...*

Veuillez 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