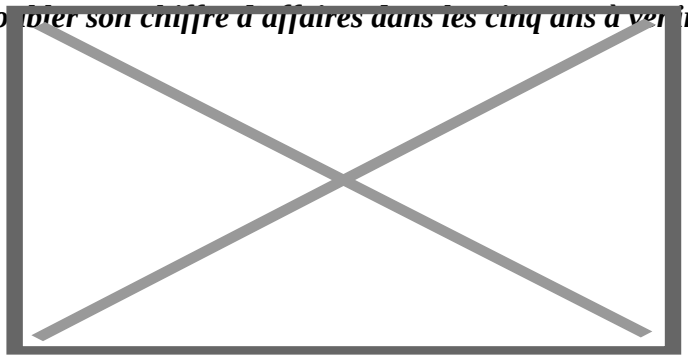
Reportages point de vente - avril 2016

SFDO - Argenteuil (95)

Accueil / BBI / Distribution / DomPro

Apporteur de solutions

Répondre à tous les besoins de la clientèle et jouer au sein de la filière Fournitures industrielles-Quincaillerie le rôle d'interface entre industriels fournisseurs et industriels utilisateurs en apportant le conseil représentant la valeur ajoutée de son entreprise, telle est la conception de Pascal Fort de son métier de distributeur. Un métier que ce chef d'entreprise exerce en cherchant à rendre toujours plus efficace la méthode de travail de l'équipe de SFDO, membre de DomPro, qui s'est fixé l'objectif de doubler son chiffre d'affaires dans les cinq ans à venir.



Tourneur fraiseur de formation, Pascal Fort qui n'aura jamais exercé cette profession s'est tournée vers la fonction commerciale dès ses débuts dans la vie active. Après une première expérience dans le prêt-à-porter féminin « *Ma mère travaillant dans le secteur de la haute couture m'avait ''mis le pied à l'étrier''* » précise-t-il, il se dirige vers le monde de l'industrie et de la quincaillerie qui l'attire beaucoup plus. Il sera ainsi commercial plusieurs années chez Casa Soudure, un fabricant parisien, avant d'intégrer à la fin des années 1980 l'équipe commerciale de la Quincaillerie de Conflans (78), une quincaillerie généraliste, puis celle de la quincaillerie de bâtiment et d'ameublement Marcon, à Saint-Denis (93) dont Pascal Fort souligne qu'il a « *beaucoup de respect pour ses dirigeants* ».

L'aventure de la création d'entreprise

Au milieu des années 1990, Pascal Fort, alors âgé d'une trentaine d'années, bénéficie déjà d'une dizaine d'années d'expérience de la fonction commerciale exercée sur le marché de la FI et de la quincaillerie dont il connaît aussi bien les fournisseurs et leur offre que les utilisateurs et leurs besoins. Fort de ce capital – il accorde une grande importance aux relations de confiance et à l'entraide qui peuvent exister dans le monde professionnel – et jugeant élevé le potentiel de développement de la distribution spécialisée dans ce domaine, il se lance en 1994 dans la création d'entreprise et ouvre avec un associé une quincaillerie générale à Montreuil (93). L'entreprise fonctionne bien et emploiera jusqu'à six personnes avant que ses deux fondateurs décident de poursuivre leur parcours professionnel chacun de leur côté. Pascal Fort crée la SFDO (Société Francilienne d'Outillage) dans la foulée, en 1999, qu'il installe dans un local de 38 m2 à Sannois (95). « *Durant un an et demi, j'ai travaillé seul dans mon entreprise qui se développait, doucement mais sûrement, essentiellement grâce aux clients de la quincaillerie de Montreuil qui m'étaient restés fidèles, surtout des métalliers, menuisiers et professionnels de la maintenance industrielle* » se remémore le dirigeant de SFDO, *« Une secrétaire et un assistant commercial m'ont ensuite rejoint, même si attirer des collaborateurs expérimentés prêts à se lancer dans l'aventure avec vous n'est pas simple pour une entreprise encore jeune. Le volume des ventes de la SFDO augmentait...*

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