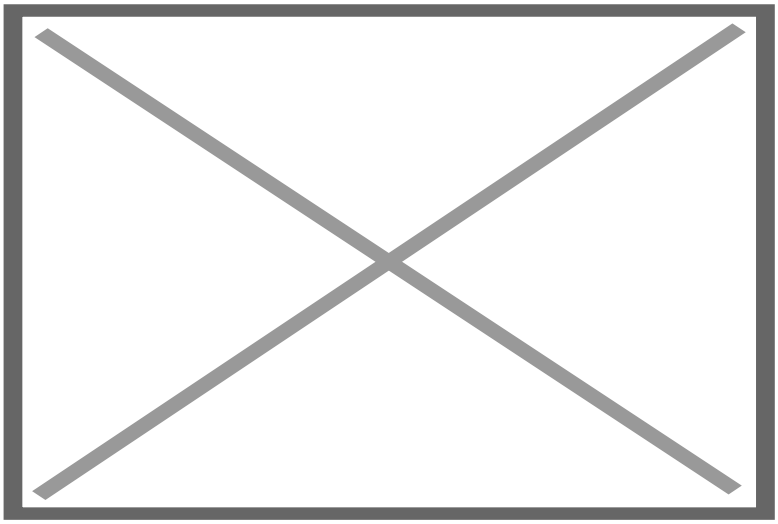
Sofix – Samazan (47)

La spécialisation comme stratégie de croissance

Créée il y a quatre ans dans la région de Marmande, Sofix, qui inaugurait il y a quelques mois ses propres locaux, poursuit sa montée en puissance grâce à trois atouts maîtres, une fine connaissance de sa clientèle et de ses besoins, un excellent relationnel et un partenariat avec les marques référentes sur leurs marchés. D'autres paramètres, dont l'appartenance à DomPro, expliquent la croissance régulière et soutenue du distributeur de Samazan qui base son développement sur une forte spécialisation.



Lorsque Lucien Bèze et Philippe Laffargue s'associent pour donner naissance en octobre 2014 à Sofix – comme Sud-Ouest Fixations – ils se connaissent depuis des années.

Ils savent que le tandem fonctionnera et qu'ils ont une vision commune de l'orientation à donner à leur propre affaire. Pour se lancer dans l'aventure de la création d'entreprise, ces deux anciens collègues qui se sont côtoyés plusieurs années auparavant dans une quincaillerie bien connue, alors implantée dans tout le Sud-ouest du pays, mettent un terme à leur activité professionnelle de chef de secteur chez Spit, pour Lucien Bèze, et de commercial chez un distributeur indépendant des Pyrénées Atlantiques, pour Philippe Laffargue.

Leurs expériences professionnelles antérieures leur ont apporté une très bonne connaissance des charpentiers et couvreurs spécialisés bois et de leurs attentes. Le potentiel de clientèle ciblée autour de la zone d'implantation de Sofix existe bien et c'est donc tout naturellement que Sofix a vocation, dès sa création, à être tournée vers la satisfaction des besoins de ces artisans.

Un bon départ

En octobre 2014, à la naissance de Sofix, les deux associés occupent un bureau de la Pépinière d'entreprises de Marmande Sud, dans la commune du Lot-et-Garonne de Samazan. Pour approvisionner leur clientèle alors constituée d'une quarantaine d'artisans, le stock de la TPE alors essentiellement composé d'accessoires de charpente bois est conservé dans un local de quelque 200 m², une superficie qui sera plus que doublée trois mois plus tard, l'offre du distributeur s'étant déjà étoffée, notamment en produits de couverture. En octobre 2016, à l'issue du second exercice de la TPE, le nombre des clients répartis sur le Sud Gironde et le département du Lot-et-Garonne et dont la typologie est restée la même a été multiplié par trois et le chiffre d'affaires de 763 K? traduit une progression de près de 60% par rapport au premier exercice. En 2016, Sofix réalise sa première embauche et recrute son magasinier-livreur. Quelques mois auparavant, le distributeur du Lot-et-Garonne intégrait le réseau DomPro, « *Principalement pour bénéficier d'un accès facilité aux gammes FI et quincaillerie complémentaires au cœur de métier de Sofix* » expliquent les deux co-gérants de l'entreprise qui voient dans l'adhésion au groupement membre d'Adéo l'une des raisons du développement de Sofix, un point sur lequel nous revenons dans un encadré spécifique.

Un outil de travail fonctionnel et spacieux

En septembre dernier, le distributeur ouvre une nouvelle page de son histoire en investissant à l’issue de près d’un an de travaux, son propre bâtiment officiellement inauguré le 5 octobre dernier en présence de quelque 150 personnes. Implanté en face même de la pépinière où Sofix fit ses premiers pas, ce bâtiment clair et spacieux en bardage métallique répondant à des exigences élevées en matière d’isolation...

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