février 2022

SCORS – Rosny-sous-Bois (93)

Accueil / BBI / Distribution / Indépendants

La quatrième génération prépare l'avenir

D'Hyppolite à Capucine, la société Ravion aujourd'hui Scors est restée familiale, indépendante et spécialisée dans les outils et matériels pour les travaux publics. Désormais dirigé par la quatrième génération, le distributeur de Rosny-sous-Bois retrouve une nouvelle jeunesse qui se concrétise par une communication rénovée, et digitale, et une volonté de croissance déjà visible à travers la reprise d'une petite affaire travaillant avec les artisans, complémentaire à sa propre activité tournée vers les grands comptes.

Figure du commerce francilien d'outils et matériels de chantier, la société Scors – anciennement Ravion – a été créée il y a près d'un siècle par Hyppolite Ravion, l'arrière-grand-père de l'actuelle dirigeante. C'est en 1924, rue de Malte dans le 11e arrondissement du Paris de l'entre-deux-guerres, que débute cette histoire entrepreneuriale avec la création d'un magasin dédié à la vente de fournitures générales pour les travaux publics. La deuxième génération emmenée par Robert et Raoul Ravion déménage l'établissement en 1967 sur Rosny-sous-Bois à proximité des axes autoroutiers de l'A3 et de l'A86. Puis la troisième génération prend les rênes de l'entreprise en 1980, avec Alain Ravion qui la développe de façon conséquente, notamment dans les Dom Tom et à l'international en Afrique francophone, et fait l'acquisition en 1987 de la société du Kremlin-Bicêtre Socomat également spécialisée sur l'outillage de chantier. Pour se doter des moyens logistiques en rapport avec son activité, le distributeur emménage en 1989 dans un nouveau bâtiment, toujours à Rosny-sous-Bois, qui lui procure une base de stockage supérieure à 4 000 m2 sur deux plateaux assortie d'une grande surface extérieure de parking.

Et nous arrivons aux années 2000 qui débutent avec le changement de nom de l'entreprise qui se transforme en Scors suite à la fusion officielle de Ravion et de Socomat, et se poursuivent aujourd'hui avec l'arrivée de la quatrième génération, Capucine Ravion-Ricci, qui a succédé à son père en janvier 2020.

Les grands comptes de l'Ile-de-France

En ce début 2020, avant le début de la pandémie, la société Scors, indépendante de tout groupement, réalise un chiffre d'affaires de 8,5 millions d'euros et possède un vaste bâtiment qui lui permet de stocker en grandes quantités afin de pouvoir approvisionner ses clients franciliens dans les meilleures conditions. L'entreprise travaille avec une clientèle qui est constituée pour 60% de son chiffre d'affaires par des grands comptes du BTP et du gros œuvre (Vinci, Eiffage…) et pour 40% par des PME et entreprises intermédiaires avec lesquelles elle a conclu des accords commerciaux. La cible des artisans ne fait pas réellement partie de son univers commercial même si un comptoir a été implanté en 2015 pour les servir, mais surtout pour permettre aux clients en compte de bénéficier d'un enlèvement facile sur Rosny-sous-Bois. Quant à l'activité export, du fait d'un changement de stratégie chez les grands comptes, elle a diminué mais reste un moteur de chiffre d'affaires et représente selon les années de 5 à 10% des ventes.

Pour traiter avec ces clients implantés en Ile-de-France, Scors s'appuie sur son directeur commercial Marc Lamoureux et la directrice des ventes France Andrea Machado qui gère une équipe de trois commerciaux itinérants travaillant en binôme avec trois sédentaires, organisation mise en place il y a près de cinq ans et toujours actuelle. Les itinérants tournent tous les trois sur l'ensemble de l'Ile de France et visitent des clients qui ont été répartis de manière stratégique, tout en tenant compte des affinités qui peuvent exister afin d'optimiser l'action commerciale. Ils vont sur le terrain à la rencontre des chefs de chantiers et de leurs équipes pour répondre à leurs besoins, « *un suivi obligatoire pour apporter le service que l'on attend de nous*

», comme le rapporte Marc Lamoureux. Pour leur part, les...

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