

Scell-it

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Fixation](#)

La croissance au beau fixe

En 35 ans, Scell-it s'est hissée comme un leader sur différents marchés de la fixation. Reconnu pour sa qualité de services et ses produits, le spécialiste étend de plus en plus son expertise pour conquérir de nouveaux univers, tout en restant fidèle à sa vocation : développer des solutions de fixations pour améliorer le travail et la vie du pro.

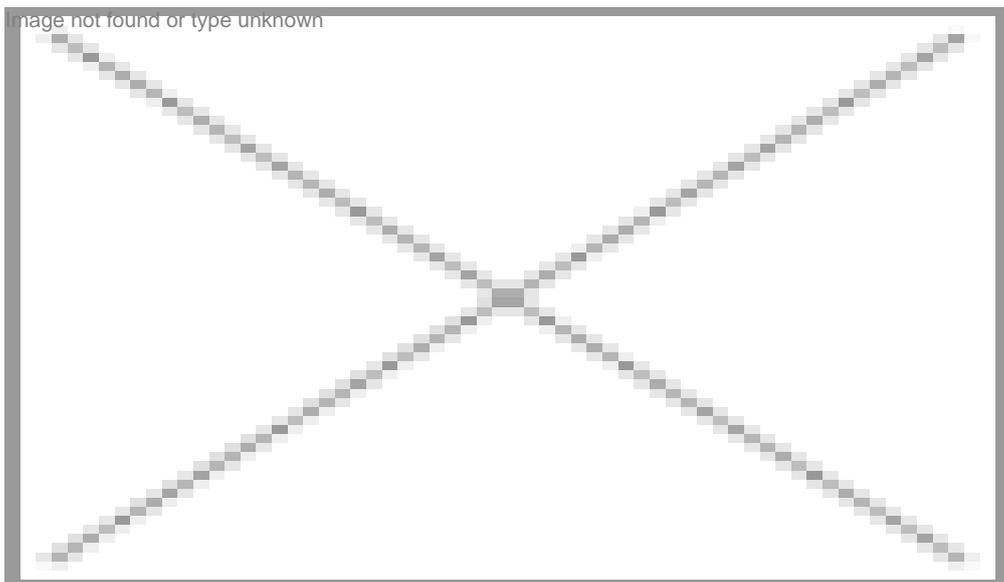
Chez Scell-it, l'enthousiasme et la confiance sont de rigueur, un état d'esprit qui anime les 85 salariés du groupe créé en 1988 par Patrick Debruyne. Si en 2023, l'entreprise nordiste, spécialisée dans les solutions de fixation (rivets aveugles, visserie, ancrage chimique et métallique et outils d'application et de pose), a clôturé l'année avec un chiffre d'affaires

stable établi à 43 millions d'euros, le dynamisme est bien là. « Nous sommes optimistes pour l'année à venir, car Scell-it est un challenger sur un marché gigantesque. Nos produits ont vocation à être utilisés dans l'industrie et par les artisans du bâtiment » explique Frédéric Lahousse, directeur commercial. « De plus, l'innovation et l'arrivée de nouvelles familles de produits vont nous permettre de nous développer sur des marchés sur lesquels nous étions encore peu présents. »

Investir pour la satisfaction client

Si la perspective est donnée, elle s'appuie sur des lignes de force solides, construites depuis 35 ans. Implantée à Lesquin (59), la société familiale, aujourd'hui dirigée par Franck Debruyne, le fils du fondateur, bénéficie d'une organisation éprouvée qui, malgré la croissance de l'entreprise, a su garder sa souplesse, sa réactivité et son esprit de proximité. Il semble même y faire bon travailler. Une enquête interne menée récemment auprès des salariés a fait ressortir une fierté de faire partie de l'entreprise et le sentiment que tous constituent une grande famille.

Cette ambiance positive rejaillit forcément sur la relation avec les clients. Commercialisant ses produits uniquement à travers la distribution, Scell-it est notamment reconnue pour sa qualité de services et sa satisfaction client. Huit ADV (bientôt neuf) ont un contact personnalisé avec les équipes de vente des négoce pour le professionnel, en relais des treize commerciaux et d'un animateur des ventes présents sur le terrain. Un service technique est en mesure d'aller faire des



essais sur chantier, ou d'organiser des sessions de formation directement sur site ou au sein de Scell-it. Sans oublier le merchandising et le marketing qui proposent des aides à la vente et des outils de communication adaptés aux besoins des distributeurs. Ainsi, à travers les fameuses « Jéréminutes », Jérémy, le directeur technique, transmet toute son expertise à travers de courtes vidéos sur Youtube, donnant aussi aux équipes des distributeurs des clés pour développer leur expertise et donc, leur performance commerciale. De même, le catalogue général Scell-it[®], édité tous les deux ans à l'occasion de Batimat, a vocation à traduire l'étendue de la gamme de solutions de fixations proposée, avec un maximum d'arguments produits et de données techniques, tandis que les guides « C'est Carré », délivrent conseils et rappel des règles de l'Art, pour maîtriser rapidement les bonnes pratiques en matière de fixation. « Scell-it fait partie de ces sociétés qui ne sont pas là que pour vendre des...

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](#)